

République algérienne démocratique et populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique



Ecole Supérieure de Commerce

Thèse en vue de l'obtention du diplôme
de Doctorat en Sciences de gestion.

Option : Finance

Thème :

**Les déterminants de la gestion des résultats :
-Approche qualitative et quantitative-
Cas des banques algériennes**

Présentée par :

M^r Billel **BENILLES**

Directeur de thèse :

D^r Nabil **KHOURI**

Le jury de soutenance :

Pr. THABET Mohamed Nasser	Professeur	ESC Koléa	Président
Pr. SEDDIKI Malika	Professeur	U. Alger 3	Examinatrice
Dr. GUERRACHE Mohamed	M. de conférences A	U. Blida 2	Examineur
Dr. TARI Larbi Mohamed	M. de conférences A	ESC Koléa	Examineur
Dr. MARHOUN Malek	M. de conférences A	ESC Koléa	Examineur
Dr. KHOURI Nabil	M. de conférences A	U. Alger 3	Rapporteur

Année universitaire : 2016-2017

SOMMAIRE

Liste des tableaux.....	III
Liste des figures.....	V
Liste des acronymes.....	VI
INTRODUCTION GENERALE.....	A
<u>Première partie : cadre théorique de la gestion des résultats et ses déterminants</u>	1
PREMIER CHAPITRE : L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIERE- ASPECTS THEORIQUES -	2
Section 1 : La comptabilité et l'information.....	3
Section 2 : Le résultat comptable : nature et importance.....	9
Section 3 : Les utilisateurs de l'information comptable et financière.....	14
Section 4 : les caractéristiques de l'information comptable et financière.....	19
Section 5 : L'information comptable et financière à la croisée des théories.....	22
DEUXIEME CHAPITRE : LA GESTION DES RESULTATS- CADRE THEORIQUE-	28
Section 1 : La notion de gestion des résultats.....	29
Section 2 : Les motivations de la gestion des résultats.....	39
Section 3 : Les formes et les techniques de la gestion des résultats.....	49
Section 4 : La mesure de la gestion des résultats.....	55
Section 5 : La gestion des résultats dans les banques.....	68
TROISIEME CHAPITRE : LES DETERMINANTS DE LA GESTION DES RESULTATS - REVUE DE LA LITTÉRATURE -	83
Section 1 : Les caractéristiques du conseil d'administration.....	84
Section 2 : Les caractéristiques du comité d'audit.....	100
Section 3 : La structure de propriété.....	106
Section 4 : Les caractéristiques de l'audit externe.....	115
Section 5 : Les caractéristiques spécifiques de la Banque.....	128
Section 6 : Autres déterminants de la gestion des résultats.....	138
<u>Deuxieme partie : etude empirique d'identification des determinants de la gestion des resultats dans les banques algeriennes</u>	152
QUATRIEME CHAPITRE : LE SECTEUR BANCAIRE ALGERIEN	153
Section 1 : Historique du système bancaire algérien.....	153
Section 2 : Les autorités et les banques du système bancaire algérien.....	160
Section 3 : L'évolution du marché bancaire algérien.....	168
Section 4 : Les règles comptables et prudentielles spécifiques.....	180

CINQUIEME CHAPITRE : ETUDE QUALITATIVE.....	189
Section 1 : méthodologie de l'étude qualitative.....	190
Section 2 : Résultats de l'analyse des entretiens semi directifs.....	200
Section 3 : Discussion des résultats et développement des hypothèses.....	211
SIXIEME CHAPITRE : ETUDE QUANTITATIVE.....	222
Section 1 : Opérationnalisation des variables et présentation du modèle explicatif.....	223
Section 2 : La méthode et les outils d'analyse	234
Section 3 : La mesure de la gestion des résultats dans les banques algériennes.....	245
Section 4 : L'étude descriptive.....	259
Section 5 : Estimation du modèle et test des hypothèses.....	268
Conclusion générale.....	288
Bibliographie.....	297
Annexes.....	337
Table des matières.....	366

LISTE DES TABLEAUX

N° Tableau	Titre	Page
Tableau 1	Evolution des ressources collectées des banques publiques et des banques privées	170
Tableau 2	Evolution des ressources collectées par secteur juridique	172
Tableau 3	Répartition des crédits par banques publiques et banques privées	174
Tableau 4	Répartition des crédits par maturité	175
Tableau 5	Evolution Les ratios de solvabilité des banques algériennes	177
Tableau 6	Evolution du niveau des créances non performantes et du taux de provisionnement	179
Tableau 7	Les caractéristiques des interviewés	192
Tableau 8	Structure générale des guides d'entretiens	194
Tableau 9	La liste de principales questions de l'entretien	195
Tableau 10	Grille d'analyse des entretiens semi-directifs	198
Tableau 11	La nature des documents analysés	198
Tableau 12	Les motivations à la gestion des résultats énoncées par les interviewés	204
Tableau 13	Les banques de l'échantillon	223
Tableau 14	Mesure des variables liées aux caractéristiques du conseil d'administration	228
Tableau 15	Mesure des variables liées aux caractéristiques du comité d'audit	229
Tableau 16	Mesure des variables liées aux caractéristiques de l'audit externe	229
Tableau 17	Mesure des variables liées aux caractéristiques de la banque	230
Tableau 18	Récapitulatif des hypothèses et déterminants de la gestion des résultats - premier modèle-	232
Tableau 19	Récapitulatif des hypothèses et déterminants de la gestion des résultats - Deuxième modèle -	233
Tableau 20	Comparaison entre modèle à effet fixe et modèle à effet aléatoire	239
Tableau 21	Définition des variables	245
Tableau 22	Résultats des tests de comparaison : La propriété de la banque	246
Tableau 23	Coefficients de corrélation entre quelques motivations à la gestion des résultats et quelques variables relatives au provisionnement.	248
Tableau 24	Résultats des régressions entre quelques motivations à la gestion des résultats et quelques variables relatives au provisionnement.	249
Tableau 25	Résultats des tests de comparaison : distribution de dividendes	250
Tableau 26	Statistiques descriptives du premier modèle -banques privées-	253
Tableau 27	Statistiques descriptives du deuxième modèle -banques publiques-	253

Tableau 28	Matrice de corrélation des deux modèles	254
Tableau 29	Test VIF pour les variables explicatives des deux modèles	254
Tableau 30	Test de Fisher pour les deux modèles	255
Tableau 31	Test de Hausman pour les deux modèles	256
Tableau 32	Résultats de l'estimation des provisions non discrétionnaires-Banques privées et publiques-	257
Tableau 33	Les statistiques descriptives des provisions discrétionnaires	259
Tableau 34	Statistiques descriptives des variables explicatives quantitatives du premier modèle.	261
Tableau 35	Statistiques descriptives des variables explicatives dichotomiques du premier modèle.	261
Tableau 36	Statistiques descriptives des variables explicatives quantitatives du deuxième modèle.	262
Tableau 37	Statistiques descriptives des variables explicatives dichotomiques du deuxième modèle.	263
Tableau 38	coefficients de corrélation entre variables explicatives - Le premier modèle-	264
Tableau 39	Test VIF pour les variables explicatives du premier modèle	265
Tableau 40	coefficients de corrélation entre variables explicatives - Le premier modèle-	266
Tableau 41	Test VIF pour les variables explicatives du deuxième modèle	267
Tableau 42	Résultats de l'analyse multivariée pour le premier modèle	271
Tableau 43	Analyse multivariée pour le deuxième modèle	274
Tableau 44	Analyse multivariée selon le signe de la gestion des résultats-Le premier modèle-	280
Tableau 45	Analyse multivariée selon le signe de la gestion des résultats-Le deuxième modèle-	283
Tableau 46	Synthèse des résultats et test des hypothèses	292

LISTE DES FIGURES

N° Figure	Titre	Page
Figure 1	Le processus informationnel	7
Figure 2	Les utilisateurs de l'information comptable et financière	14
Figure 3	Les caractéristiques du conseil d'administration	84
Figure 4	Les caractéristiques du comité d'audit	100
Figure 5	Les caractéristiques de la structure de propriété	106
Figure 6	Les attributs de la qualité d'audit	117
Figure 7	Les caractéristiques spécifiques de l'entreprise	128
Figure 8	Autre déterminants de la gestion des résultats	138
Figure 9	Répartition des dépôts entre dépôts à vue et dépôt à terme et dépôts en garantie	171
Figure 10	répartition des dépôts à vue collectés par secteur juridique	172
Figure 11	répartition des dépôts à vue collectés par secteur juridique	173
Figure 12	répartition des dépôts à terme collectés par secteur juridique	173
Figure 13	Destination des crédits par secteur	175
Figure 14	La répartition des crédits par maturité	176
Figure 15	L'évolution des ratios de solvabilité des banques algériennes	178
Figure 16	L'évolution du niveau des créances non performantes et du taux de provisionnement	179
Figure 17	Les différents modèles de panel	236
Figure 18	Résultats des tests de comparaison : La propriété de la banque	246
Figure 19	Représentation des résidus d'un modèle de régression	252

LISTE DES ACRONYMES

ACTB	Active institutional Block holders
BA	Banque d'Algérie
BTP	Batiments et Travaux Publiques
CA	Conseil d'Administration
CAC	Commissaires Aux Comptes
CMV	Coût des Marchandises Vendues
FIFO	First in, first out
FRBG	Fonds Pour Risques Bancaires Généraux
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
GLS	Generalized least squares
H3C	Haut Conseil du Commissariat aux comptes
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
ISO	International Organization For Standardization
LIFO	Last in, first out
LM	Lagrange Multiplier
LSDV	Least square dummy variable
LSF	Loi sur la Sécurité Financière
MCG	Moindres Carrés Généralisés.
MCO	Moindres Carrés Ordinaire
NAA	Normes d'Audit Algériennes
OCDE	Commission Européenne ou l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OLS	Ordinary least squares
ONS	Office National des statistiques
PCN	Plan Comptable National
R & D	Recherche et Développement
ROA	Return On Asset
ROE	Return On Equityt
S & P	Standard & Poor's
SCF	Système Comptable et Financier
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoitée
VIF	Variance Inflation Factor



INTRODUCTION

GENERALE

Introduction générale

Les recherches sur la gestion des résultats s'intègrent dans le cadre général de la qualité de l'information comptable et financière, cadre qui résonne avec l'actualité depuis les scandales financiers de la fin de vingtième et du début de vingt et unième siècle¹. La question de la qualité de l'information comptable et financière a reçu une attention considérable ces dernières années. Cette qualité s'apprécie d'après sa capacité à reproduire une réalité qui ne soit biaisée, ni par la perception et les jugements de l'émetteur, ni par la forme qui rend intelligible cette réalité. L'information comptable et financière de qualité peut également être caractérisée par une information utile pour le processus de prise de décision. La production d'une information comptable et financière de haute qualité reste l'une des responsabilités fondamentales du management. En d'autres termes, pour être responsable, le management doit fournir des informations de qualité, agir de façon éthique et assumer ses responsabilités honnêtement.

Le reporting financier représente le moyen par lequel les managers sont en mesure de communiquer des informations sur la performance de leur entreprise aux différents utilisateurs. Lors de la préparation de cette information et sans enfreindre les règles comptables, les managers ont une certaine latitude pour exercer leur propre jugement afin de déterminer certains montants. Ces managers ont la possibilité d'influencer la présentation et le contenu des états financiers. Bien que cette flexibilité offre aux managers la possibilité de faire des estimations comptables en fonction de leur connaissance de l'entreprise ce qui peuvent accroître l'utilité de l'information comptable et financière, Cependant, cette marge leur permet de façonner cette information dans le respect du cadre légal. En particulier, le résultat comptable est une variable sur laquelle les managers peuvent désirer agir. On parle alors de gestion des résultats.

L'étude de la gestion des résultats s'inscrit dans le cadre des recherches en théorie positive de la comptabilité, qui s'intéresse à l'analyse des choix comptables observés au sein des entreprises (Watts et Zimmerman, 1978). La littérature financière et comptable sur la gestion des résultats ne peut pas parvenir à un consensus sur la définition de la gestion des résultats.

¹ Enron, Tyco et WorldCom aux États-Unis, Vivendi-Universal en France, Nortel au Canada, Parmalat en Italie, Ahold aux Pays-Bas et récemment, en 2015, Toshiba au Japon.

Plusieurs définitions ont été proposées. La définition la plus citée est celle de Schipper (1989, p.92) qui considère la gestion des résultats comme « une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels ». Par ailleurs, Healy et Wahlen (1999, p.368) considèrent que : « la gestion des résultats survient lorsque les managers utilisent leur jugement, lors du reporting financier et dans la structuration des transactions, pour altérer les rapports financiers dans un but qui peut être, soit, d'induire en erreur les différentes parties prenantes à propos de la performance économique sous-jacente de l'entreprise, soit, d'influencer les résultats contractuels qui dépendent des chiffres comptables rapportés ».

Le terme « gestion des résultats» est un concept comptable largement étudié depuis la fin des années quatre-vingt, c'est une question d'éthique importante relative au reporting financier. Ces dernières années, le sujet de la gestion des résultats est devenu important et d'actualité notamment suite aux scandales comptable et financiers qui ont créé une crise de confiance et crédibilité dans les états financiers publiés et qui ont semé le doute sur la qualité de l'information comptable et financière . La question de la gestion des résultats a continué d'être problématique dans le contexte de l'information financière tout au long des dernières décennies et un sujet important qui concerne un large éventail de parties prenantes, notamment les régulateurs, les investisseurs et les managers. Son importance découle de ses effets négatifs sur les états financiers car il peut porter atteinte à leur crédibilité.

Le phénomène de la gestion des résultats a fait l'objet de plusieurs recherches théoriques et empiriques dans des contextes différents. Ruiz (2016) a examiné la littérature sur la gestion des résultats en utilisant la base de données «Web of Science », fournies par Thomson Reuters. La recherche des documents en utilisant le terme « gestion des résultats » a donné 6.836 résultats le 5 Octobre 2015. Il montre qu'un tel sujet est d'intérêt pertinent pour la communauté universitaire internationale. Il indique également que depuis l'année 2001, la tendance des publications liées à la gestion des résultats a augmenté de façon constante avec une hausse singulière en 2008. Le nombre d'articles augmente de 80 articles par an en 2006, à plus de 400 articles par an à partir de 2011. Un autre fait intéressant est le nombre de références d'articles sur « la gestion des résultats ». La tendance est en croissance depuis 2000, En 2014, le nombre de citations de «gestion des résultats » a atteint plus de 10.000 références, ce qui représente une augmentation significative de 95% sur ce sujet dans les dix dernières années. Ainsi, la gestion des résultats est un sujet d'actualité dans le domaine de la comptabilité et de la finance, qui attire toujours l'attention de nombreux chercheurs de part le monde.

Au début, les recherches sur la gestion des résultats ont été consacrée beaucoup plus à l'étude de cette pratique dans le secteur non règlementé notamment les entreprises industrielles (par exemple Healy, 1985 ; Jones, 1991 ; Degeorge et *al.*, 1999). Elles se sont plutôt focalisées à l'identification des motivations, des techniques et des contraintes de la gestion des résultats (voir Stolowy and Breton, 2003). Les recherches relatives à l'étude de ce phénomène dans le secteur règlementé telles que les banques et les assurances sont moins nombreuses. Ce n'est qu'au début des années quatre vingt dix que des recherches relatives à ce phénomène ont commencé à se développer dans les secteurs réglementés tel que celui des banques. La majorité de ces travaux de recherche se concentre à examiner le lissage des résultats, la gestion du capital et l'hypothèse de signal via les provisions pour créances douteuses (par exemple Moyer, 1990 ; Beatty et *al.*, 1995 ; Ahmed et *al.*, 1999 ; Kanagaretnam et *al.*, 2004). Les banques et les autres institutions financières sont souvent exclues de la recherche relative à la gestion des résultats au motif que leurs caractéristiques diffèrent fondamentalement des autres entreprises notamment leurs systèmes de reporting financier. La gestion des résultats dans le secteur bancaire a une certaine spécificité et repose sur deux dimensions: Mesures incitatives liées à des contraintes réglementaires et méthodes spécifiques de calcul des proxys de la gestion des résultats. La majorité des études sur la gestion des résultats dans les banques ont intéressés à identifier ces pratiques tout en insistant sur la relation entre la politique de provisionnement et le résultat net.

Dans le contexte algérien, à notre connaissance, sont très rare les recherches ayant étudié ce phénomène. Ce qui nous a poussé à examiner le comportement des banques algériennes en matière de gestion des résultats notamment avec l'entrée en vigueur du nouveau système comptable et financier, le 1er janvier 2010, et qui est applicable à l'ensemble des secteurs, y compris le secteur bancaire.

1- La problématique de recherche

Notre recherche a pour objet l'étude de la gestion des résultats dans les banques algériennes. Son objectif est d'étudier les facteurs pouvant avoir une influence sur la gestion des résultats dans ces banques. Dans cette perspective, la problématique de recherche est formulée de la manière suivante :

Quels sont les déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes ?

De cette question principale découle les questions secondaires ci-après :

- Quel est le rôle joué par l'information comptable et financière dans la relation de l'entreprise avec son environnement ?
- Que signifie la gestion des résultats ?
- Quelles sont les motivations, les contraintes, les techniques et les formes de la gestion des résultats ?
- Comment détecter et mesurer la gestion des résultats ?
- Quels sont les déterminants de la gestion des résultats dans les banques ?
- Les banques algériennes, avaient elles la tendance de présenter des résultats gérés ?
- Si oui, Quelle est la relation entre la pratique de gestion des résultats et les mécanismes de gouvernance dans les banques algériennes (conseil d'administration, comité d'audit et audit externe) ?
- Quelle est la relation entre les caractéristiques spécifiques de la banque et la gestion des résultats dans les banques algériennes ?
- Le passage du PCN au SCF a-t-il un impact sur la gestion de résultats ?

2- Les hypothèses

Pour répondre à la problématique centrale, nous avons émis l'hypothèse principale suivante :
Les caractéristiques du conseil d'administration, du comité d'audit, d'audit externe ainsi que les caractéristiques de la banque peuvent avoir un impact sur la pratique de la gestion des résultats dans les banques algériennes ?

L'hypothèse principale repose sur un ensemble de sous-hypothèses à savoir:²

H₀ : Les banques algériennes ont la tendance d'utiliser les provisions pour créances douteuses pour gérer leurs résultats.

H₁ : Les caractéristiques du conseil d'administration ont un impact sur la gestion des résultats dans les banques algériennes.

H₂ : Les caractéristiques du comité d'audit ont un impact sur la gestion des résultats dans les banques algériennes.

H₃ : Les caractéristiques d'audit externe ont un impact sur la gestion des résultats dans les banques algériennes.

² Les hypothèses H1 à H5 seront détaillées davantage au niveau de la troisième section du cinquième chapitre.

H4 : Les caractéristiques de la banque ont un impact sur la gestion des résultats dans les banques algériennes.

H5 : Le passage du plan comptable national (PCN) au système comptable et financier (SCF) n'a pas d'impact sur la gestion des résultats dans les banques algériennes.

3- Justification de choix du sujet :

Le choix du thème de recherche est motivé par plusieurs raisons :

- La première motivation de cette étude provient essentiellement de la nécessité de mettre l'accent sur l'importance de l'information comptable et financière de haute qualité et faire apparaître l'impact que pourraient avoir la problématique de la gestion des résultats sur cette qualité.
- Comme indiqué ci-dessus, la gestion des résultats est un thème de recherche d'actualité et il est d'une grande importance. La gestion du résultat est considéré comme très répandue et un sujet de préoccupation majeur pour les régulateurs et les utilisateurs des états financiers.
- La littérature fournit de nombreuses preuves sur l'existence de la pratique de gestion des résultats dans les pays développés. Cependant, très peu de recherches ont été menées pour les pays en développement en général et pour l'Algérie en particulier. Les résultats de recherches réalisées dans les pays développés ne sont pas nécessairement applicables aux pays en développement en raison des différents facteurs environnementaux qui peuvent être présents. Par conséquent, les perceptions de gestion des résultats dans les pays en développement pourraient être différentes de ceux des pays développés.
- Les travaux de recherche sur la gestion des résultats en Algérie sont relativement rares. cette recherche contribue à enrichir la littérature académique sur les pratiques de gestion des résultats.
- La recherche présente a également un caractère extensif dans la mesure où peu d'études se sont intéressées aux facteurs explicatifs de la gestion des résultats dans le secteur bancaire.

4- Les études antérieures

Dans ce qui suit, nous allons présenter quelques études ayant essayé d'identifier les déterminants de la gestion des résultats dans les banques. Ces recherches ont été réalisées dans des contextes différents :

- **L'étude de Nawaiseh (2016)**

L'objectif de cette recherche exploratoire est de tester l'hypothèse selon laquelle la qualité de l'audit externe est positivement associée à la gestion des résultats. Cette relation est testée sur un échantillon de 13 banques jordaniennes cotées à la bourse d'Amman au cours de la période (2006-2010). La méthode utilisée est celle de données de panel. Les résultats de cette étude indiquent que la durée du mandat, les honoraires d'audit et l'appartenance à un grand cabinet d'audit international ont des relations significatives avec la gestion des résultats. Par contre, aucune relation n'est trouvée entre le levier financier, la performance, les cash flow et la gestion des résultats.

- **L'étude d'Abdullah et al. (2015)**

Le but principal de cette recherche est d'étudier la présence d'incitatifs à la gestion des résultats qui affectent les décisions concernant les provisions pour créances douteuses des banques commerciales en Malaisie en se concentrant sur la relation entre les provisions pour créances douteuses et les bénéfices avant impôts et provisions. Cette étude utilise la méthode des moindres carrés ordinaire afin d'identifier les déterminants des provisions pour créances douteuses. Les résultats empiriques indiquent clairement que les provisions pour créances douteuses dans les banques commerciales Malaisiennes sont affectées par la gestion des résultats.

- **L'étude de Taktak et Mbarki (2014)**

Cette étude a pour but d'examiner l'impact des caractéristiques du conseil d'administration et de la qualité d'audit externe sur la gestion des résultats dans les principales banques tunisiennes sur la période 2003-2007. En utilisant des régressions multivariées, les résultats indiquent que, parmi les caractéristiques du conseil d'administration, la dualité des PDG est associée à des niveaux plus élevés de provisions discrétionnaires. Cependant, la présence de directeurs affiliés au plus grand actionnaire tend à limiter les pratiques de gestion des résultats. Les résultats révèlent également qu'un co-audit appartenant aux cabinets BIG 4 offre des incitations à gérer les résultats tandis que la capacité de l'auditeur externe à divulguer des réserves a un impact négatif sur la décision du dirigeant.

- **L'étude d'Ahmed et al. (2014)**

Cette étude explore la relation entre les provisions pour créances douteuses et la gestion des résultats dans les banques nigérianes. Les données ont été obtenues à partir des rapports

annuels de 8 banques pour la période de 2006 à 2011. La méthode de régressions multiples a été utilisée comme outil d'analyse des données. Les résultats indiquent qu'il existe une relation positive entre les provisions pour créances douteuses et la gestion des résultats. Il a recommandé le plafonnement des provisions pour créances douteuses comme moyen pour limiter ce genre de pratique.

- **L'étude d'Abaoub et al. (2013)**

L'objectif de cette étude est de déterminer les facteurs expliquant la gestion des résultats par les banques universelles en Tunisie. L'échantillon comprend dix banques observées durant la période de 1999 à 2010. Les résultats montrent qu'il existe une relation significative et positive entre la gestion des résultats mesurée par les provisions discrétionnaires et le risque opérationnel, tandis que les provisions pour créances douteuses sont inversement liées à la gestion des résultats. Ils ont également montré que le risque systématique, le risque total et le dividende par action n'expliquent pas les pratiques de gestion des résultats des banques tunisiennes.

- **L'étude de Dabor et Ibadin (2013)**

L'objectif de cette étude était d'identifier les déterminants de la gestion des résultats et d'évaluer leurs implications. L'étude a porté sur la période 2005-2010. L'échantillon de l'étude est composé de dix-huit banques cotées en bourse durant cette période. Le coefficient de corrélation de Pearson a été utilisé pour identifier les déterminants de la gestion des résultats. Les résultats ont montré que la taille du comité d'audit, les honoraires d'audit, la qualité de l'actif bancaire, la taille de la banque et la taille du conseil d'administration sont toutes corrélées négativement avec les provisions pour créances douteuses discrétionnaires. Les autres variables : le changement d'auditeur, la complexité de la banque, la performance, la composition du conseil, la propriété managériale et le levier bancaire ont été positivement corrélées.

- **L'étude d'Ugbede et al. (2013)**

L'objectif de cette étude est d'examiner la possibilité des mécanismes de gouvernance d'entreprise de réduire les pratiques de gestion des résultats dans les banques opérant dans des économies développées et émergentes. Ils ont utilisé le modèle Jones modifié pour enquêter sur la gestion des résultats. Les variables retenues dans cette étude sont : la taille, l'indépendance, la composition, la fréquence de réunion du conseil d'administration, la

séparation des rôles du président du conseil et le chef de la direction au sein des conseils, l'existence, la taille, l'indépendance et la fréquence de réunion du comité d'audit, le statut des auditeurs, la conformité aux normes Bâle II ont été également prises. L'échantillon de cette étude comprend toutes les banques nigérianes et Malaisiennes cotées durant la période 2007-2011. Pour les banques nigérianes, la gestion des résultats est en moyenne négative, ce qui signifie que les accruals totaux ont été négatifs dans la majorité de l'échantillon. En revanche, les accruals totaux sont en moyenne positifs pour l'échantillon de banques Malaisiennes. Par conséquent, la valeur résiduelle dans le modèle d'estimation des accruals non discrétionnaires était plus élevée pour les banques nigérianes par rapport aux banques Malaisiennes, ce qui indique une meilleure qualité des résultats pour les banques Malaisiennes. Les résultats indiquent également la faiblesse des mécanismes de gouvernance des banques nigérianes par rapport à celles Malaisiennes dans la limitation de la pratique de gestion des résultats.

- **L'étude de Kanagaretnam et al. (2010)**

Cette étude a examiné la relation entre l'indépendance des auditeurs dans le secteur bancaire en analysant la relation entre les honoraires versés aux auditeurs et l'étendue de la gestion des résultats au moyen des provisions pour créances douteuses. Cette étude porte sur un échantillon de banques américaines. Les résultats montrent que les honoraires d'audit inattendus versés par les banques de petites tailles sont corrélés positivement avec la gestion des résultats pratiquée à travers la sous estimation des provisions pour créances douteuses.

5- Objectifs de la recherche

Sur le plan théorique, notre recherche vise à contribuer à améliorer la compréhension des pratiques de gestion des résultats en présentant les différents aspects conceptuels et théoriques relatifs à ce phénomène. Cette recherche contribue à enrichir la littérature académique sur les pratiques de gestion des résultats. Sur le plan empirique, l'objectif principal de la recherche actuelle est d'explorer et d'examiner empiriquement les pratiques de la gestion des résultats dans les banques algériennes et déterminer ainsi l'étendue de cette pratique dans ces banques. Cette étude se focalise sur l'interaction entre les effets d'incitation et les effets de surveillance et de contrôle sur les choix des managers des banques algériennes en matière des *accruals* discrétionnaires. Cette recherche a pour objet également de déterminer dans quelle mesure les mécanismes interne et externe de gouvernance d'entreprise et l'audit externe peuvent protéger les banques algériennes d'une gestion des résultats agressive.

D'un point de vue managérial, cette étude cherche à attirer l'attention des régulateurs à ce phénomène. Cette recherche peut présenter également un intérêt pour les normalisateurs, pour les banques elles-mêmes ainsi que pour les différents utilisateurs de l'information comptables et financière produites par les banques. La recherche peut contribuer à de lancer une réflexion sur l'étendu de ce phénomène dans nos banques et nos entreprises en général.

6- Méthodologie de recherche

Le choix de la méthode a été inspiré de la nature du sujet lui-même. Pour répondre à la problématique centrale ainsi qu'aux questions secondaires, nous avons utilisé la méthode *descriptive* pour présenter les différents aspects conceptuels et théoriques relatifs à la gestion des résultats et la méthode *analytique* pour examiner la nature de la relation entre les différents déterminants et la gestion des résultats.

Pour mener l'étude empirique, deux étapes successives constituent la démarche méthodologique. La première étape est une étude exploratoire qualitative qui consiste à mieux cerner le sujet, affiner la problématique de recherche et faire émerger des hypothèses et des idées qui ne seraient pas apparues au cours des lectures théoriques. La deuxième étape consiste à réaliser une étude quantitative dont l'objectif est d'analyser les facteurs pourraient avoir un impact sur la gestion des résultats.

L'étude qualitative menée consiste à réaliser des entretiens semi-directifs auprès de divers acteurs concernés par la gestion des résultats. Les entretiens sont réalisés à l'aide d'un guide d'entretien préalablement définis. Les données collectées au cours des entretiens sont analysées par la méthode de l'analyse de contenu thématique.

Après avoir réalisé la phase exploratoire, une méthodologie quantitative est mise en œuvre. L'objectif de cette étude est d'analyser quantitativement les facteurs explicatifs de la pratique de la gestion des résultats dans les banques algériennes. Ainsi, il s'agit de tester les hypothèses de recherche provenant de la partie théorique et celles qui émergent de la phase exploratoire. Nous étudions l'impact des facteurs liés aux caractéristiques du conseil d'administration, nous considérons également l'impact des caractéristiques du comité d'audit et de l'audit externe et Enfin, l'influence de quelques caractéristiques de la banque sur la gestion des résultats. Les modèles estimés ont été examinés, par régression multiple sur donnée de panel, en utilisant un échantillon composé de 16 banques algériennes sur la période 2009-2013.

Cette démarche méthodologique est qualifiée de mixte, c'est-à-dire le chercheur combine des méthodes quantitatives et qualitatives dans une même étude. L'hypothèse centrale de cette démarche est que l'utilisation combinée d'approches quantitatives et qualitatives fournit une meilleure compréhension des problèmes de recherche qu'aucune autre méthode unique. L'utilisation de ces méthodes mixtes s'est développée depuis une dizaine d'années en sciences de gestion notamment en management. A cet égard, nous constatons un nombre croissant d'ouvrages, d'articles et de revues spécialisées consacrés aux méthodes mixtes³.

Nous avons opté pour cette démarche vue la rareté des études portant sur la gestion de résultats utilisant cette méthodologie. Ce choix a pour objet de montrer dans quelle mesure les approches qualitatives et quantitatives sont complémentaires pour étudier le phénomène de la gestion de résultats. De plus, pour détecter la gestion de résultats, Naidu et Patel (2013) confirment que ces deux approches (qualitative et quantitative) sont incapables de donner des résultats similaires, ce qui rend la combinaison de ces deux méthodes dans le cadre d'une seule recherche va nous permettre alors d'accéder à un éventail plus complet de données et d'expériences et de créer en conséquence une certaine synergie.

Pour collecter les informations nécessaires à la partie théorique, une recherche bibliographique et documentaire a été effectuée ce qui nous a permis d'établir une banque de donnée en rapport avec notre thématique composée essentiellement de quelques livres, de thèses et notamment d'articles ayant traité quelques ou l'un des aspects abordé dans notre recherche. Pour mener notre étude empirique, nous avons eu recours à divers sources et ce en fonction du type des données. Concernant la mesure de la gestion des résultats, nous avons utilisé la méthode des accruals spécifiques dont la majorité des données a été collectée manuellement à partir des états financiers, des rapports annuels, des rapports de commissaires aux comptes et documents de référence publiés sur les sites Internet des banques de l'échantillon. Ces données ont été complétées et vérifiées en se référant aux informations fournies par certaines banques. Concernant les variables explicatives de la gestion des résultats, la majorité des données ont été communiquées par les banques. Les variables explicatives ont été organisées en trois catégories: 1) Caractéristiques du conseil d'administration; 2) Caractéristiques du comité d'audit et les facteurs d'audit externe; 3) les caractéristiques de la banque. Les données recueillies concernent les 16 banques pour une période de cinq ans.

³ Par exemple the Journal of Mixed Methods Research créé en janvier 2007 et the International Journal of Multiple Research Approaches créé en Octobre 2007.

7- Structure globale de la thèse

Ce travail de recherche est organisé en deux parties que nous abordons ici brièvement. La première partie est une partie théorique. Elle est consacrée à la présentation des aspects conceptuels et théoriques de la recherche. Elle est structurée en trois chapitres.

Le premier chapitre est un chapitre introductif, Dans lequel nous présentons quelques notions relatives à l'information comptable et financière qui constitue la pierre angulaire autour de laquelle s'articule notre recherche. Ce chapitre a pour première mission de mettre l'accent sur le rôle informationnel de la comptabilité et clarifier quelques aspects liés à l'information comptable et financière et ayant trait à notre sujet de recherche en revenant sur quelques définitions, le processus de préparation et le changement de terminologie qu'a connu ce concept. Deuxièmement, ce chapitre vise à présenter les utilisateurs et les caractéristiques de l'information comptable et financière. Enfin , ce chapitre aborde le lien entre quelques théories et l'information comptable et financière. Ces théorie vont contribuer à expliquer le comportement des préparateurs et utilisateurs de l'information.

Le deuxième chapitre présente une revue de la littérature relative à la pratique de la gestion des résultats. Il se concentre principalement sur la définition de cette pratique, leurs incitations ainsi que les techniques utilisées dans ce cadre. En outre, il examine les modèles de détection de la gestion des résultats en utilisant les accruals totaux et spécifiques. Ce chapitre présente également une revue de littérature sur la pratique de la gestion des résultats dans les banques.

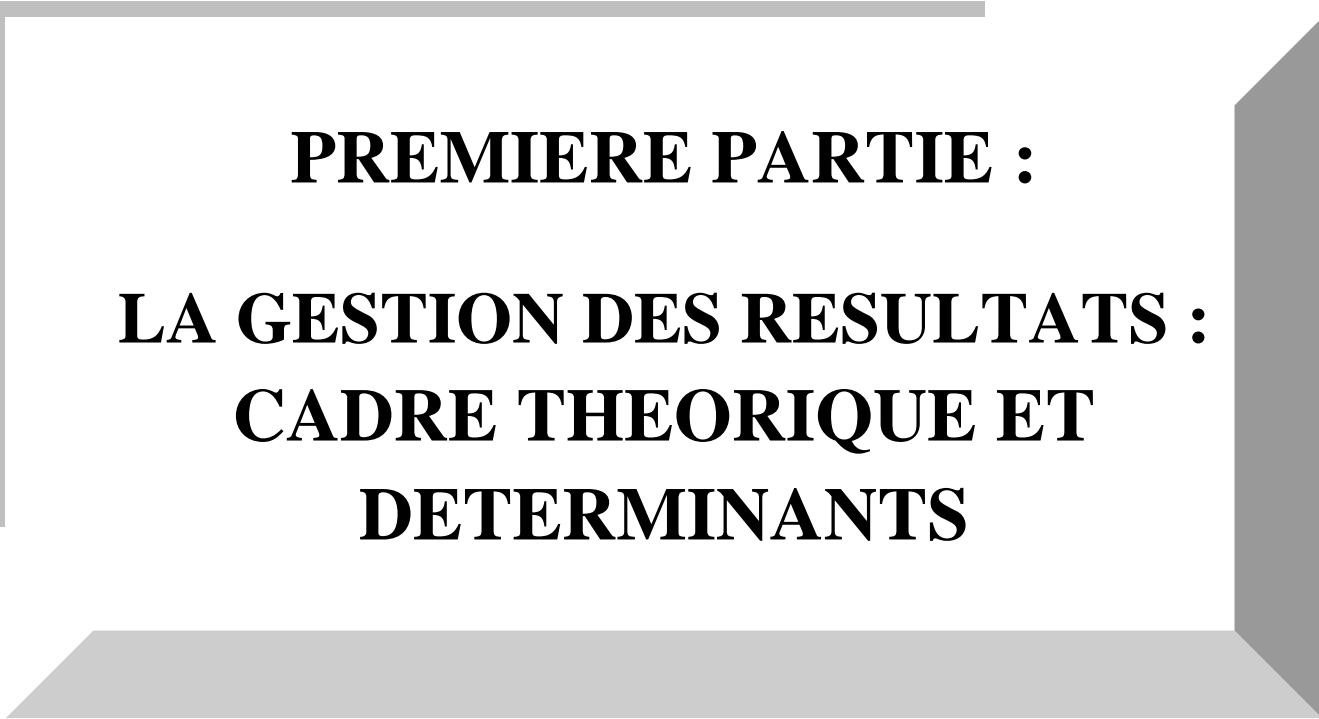
Le troisième chapitre a pour objectif d'identifier les différents déterminants de la gestion des résultats en examinant les résultats des études antérieures. Cette étude se concentre beaucoup plus sur l'impact des caractéristiques du conseil d'administration, caractéristiques du comité d'audit, la structure de propriété, les facteurs d'audit externe, les caractéristiques de la banque ainsi que d'autres déterminants tels que la politique de dividendes, le système fiscale et la culture. Cette revue constitue une assise scientifique pour le développement de nos hypothèses de recherche qui feront l'objet des tests empiriques.

La deuxième partie est dédiée à l'étude empirique des déterminants de la gestion des résultats dans le contexte algérien. Elle a pour objectif de répondre à la problématique centrale de recherche. Trois chapitres composent cette deuxième partie.

Pour mettre la recherche dans le contexte algérien, le quatrième chapitre présente brièvement quelques caractéristiques du secteur bancaire algérien qui constitue le champ d'application de notre recherche en présentant son historique, ses acteurs, sa place dans l'économie nationale, quelques caractéristiques financières du secteur, le cadre comptable et réglementaire régissant le secteur bancaire algérien ainsi que les règles prudentielles appliquées.

La première étape de la phase empirique est exposée dans le cinquième chapitre. Il s'agit de l'étude exploratoire qualitative menée à l'aide d'entretiens semi-directifs. Ce chapitre se focalise donc sur la présentation de ces entretiens, leur déroulement ainsi que sur leur analyse à partir de la méthode de l'analyse de contenu thématique. Les résultats de l'étude qualitative sont ensuite présentés et font l'objet d'une discussion.

Enfin, le sixième chapitre aborde l'étude quantitative menée sur un échantillon constitué de 16 banques algériennes. Ce chapitre a tout d'abord pour objectif de décrire l'échantillon et les choix méthodologiques retenus. Il fait également l'objet d'analyses descriptives sur les données de l'échantillon. Enfin, le dernier objectif de ce chapitre est de présenter les résultats des tests du modèle et des hypothèses de recherche, obtenus à l'aide de régressions multiples sur données de panel.



PREMIERE PARTIE :

LA GESTION DES RESULTATS :

CADRE THEORIQUE ET

DETERMINANTS

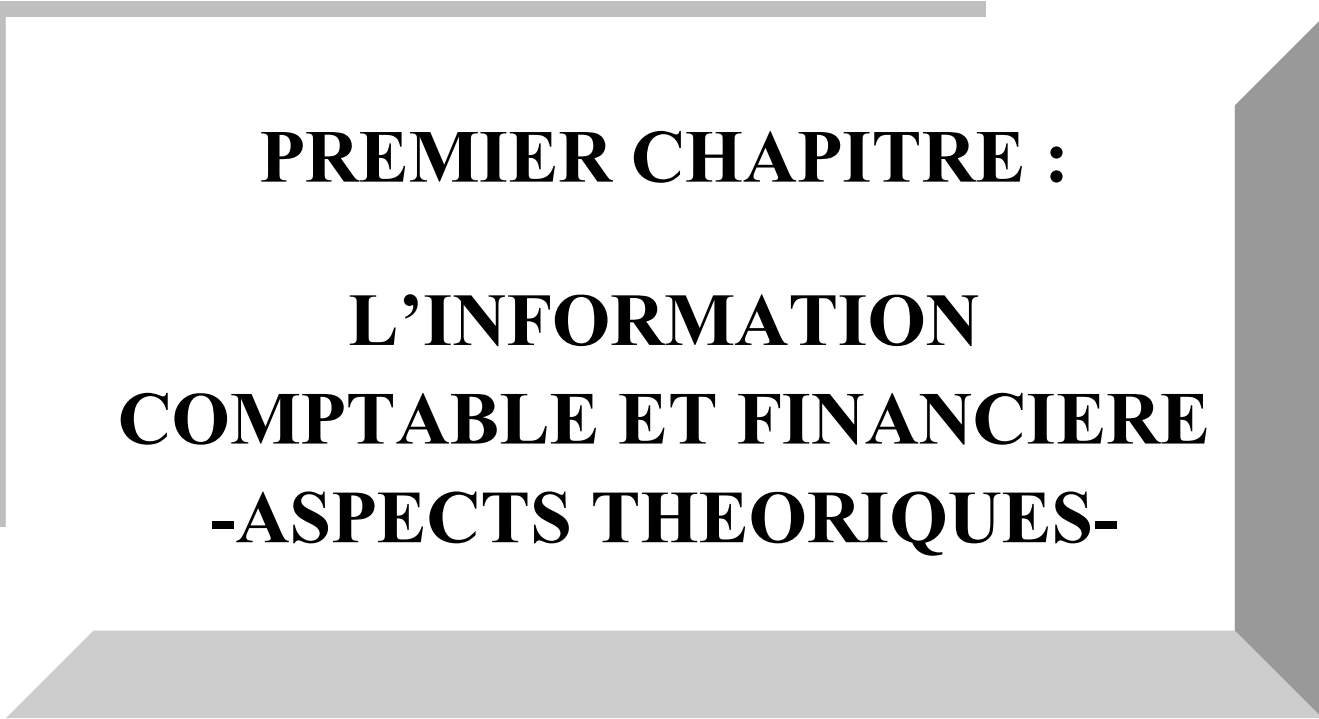
PREMIERE PARTIE :

LA GESTION DES RESULTATS :

CADRE THEORIQUE ET DETERMINANTS

La gestion des résultats a fait l'objet de plusieurs recherches, discussions et mêmes des controverses dans plusieurs pays et dans différents contextes. L'objectif de la présente recherche consiste à étudier les déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes. Pour répondre à cet objectif, les aspects théoriques sont abordés dans cette première partie. La présentation du cadre général dans lequel s'insère notre recherche, le cadre théorique de la gestion des résultats ainsi que la compréhension de cette pratique et ses déterminants constituent un préalable nécessaire à la réalisation de l'étude empirique.

La première partie s'articule autour de trois chapitres, Le premier chapitre consiste à présenter les aspects théoriques relatifs à l'information comptable et financière et au reporting financier. Après avoir rappelé du rôle informationnel de la comptabilité ainsi que l'importance et la nature du résultat comptable, les caractéristiques et les utilisateurs de l'information comptable et financière sont exposées. Nous présentons également dans ce chapitre quelques théories qui sont souvent en interaction avec l'information comptable et financière. Le deuxième chapitre a pour objectif de présenter les différents points liés à la pratique de la gestion des résultats. La notion de la gestion des résultats est présentée. Pour comprendre cette pratique, il est nécessaire de revenir sur les motivations, les formes ainsi que les techniques utilisées. De plus, la présentation des modèles de mesure de la gestion des résultats permet de mieux appréhender cette pratique. Pour compléter ce deuxième chapitre, nous allons présenter la littérature académique traitant ce phénomène dans un contexte particulier qui est celui des banques. Enfin, le troisième chapitre est consacré à la présentation des différents déterminants de la gestion des résultats. Pour ce faire, une revue de littérature concernant ces différents facteurs sera présentée.



PREMIER CHAPITRE :

L'INFORMATION

COMPTABLE ET FINANCIERE

-ASPECTS THEORIQUES-

Introduction

La comptabilité est un outil de gestion qui retrace l'ensemble des opérations (transactions opérationnelles et financières) de l'entreprise, de sa création à sa liquidation. Elle fait partie du système d'information de l'entreprise. Elle permet de mémoriser les échanges de biens, d'argent, de créances, de dettes, de capitaux, ... Elle est chargée d'évaluer les résultats de ces échanges (bénéfices ou pertes).

La comptabilité a pour objet *l'information*, et ce après un long processus de préparation avant quelle soit prête à être utilisée par un large éventail d'utilisateurs potentiels, et pour que l'information puisse jouer ce rôle, elle doit respecter certaines caractéristiques qui sont nécessaires pour éviter et réduire les conséquences de toutes situations d'asymétrie informationnelle entre l'entreprise et ses partenaires.

L'information comptable et financière constitue la pierre angulaire autour de laquelle s'articule notre recherche. Comme nous verrons par la suite, la gestion des résultats porte sur l'information la plus surveillée, la plus utilisée et aussi dans bien des cas la plus controversée. C'est pour cette raison que nous avons jugé nécessaire de consacrer ce chapitre pour présenter le cadre général dans lequel s'intègre le phénomène de la gestion des résultats. L'objectif de ce chapitre est d'insister sur le rôle joué par l'information comptable et financière dans la relation de l'entreprise avec son environnement et d'apporter quelques précisions relatives à cette notion pour mieux comprendre et assimiler notre thème de recherche.

Ce chapitre est scindé en cinq sections : la première section présente le rôle informationnel de la comptabilité, la deuxième section illustre la nature et l'importance du résultat comptable. La troisième section expose les différents utilisateurs de l'information comptable et financière. Les caractéristiques de cette dernière sont présentées au niveau de la quatrième section. Enfin, la dernière section met l'accent sur quelques théories qui sont en relation avec l'information comptable et financière.

Section 1 : La comptabilité et l'information

La comptabilité occupe une place de plus en plus importante tant pour l'entreprise que pour les tiers. L'objectif principal et la fonction initiale de la comptabilité se résume à informer de façon pertinente les divers lecteurs de l'information pour la prise de décision rationnelle. Cette section a pour objet d'insister sur le rôle informationnel de la comptabilité et de donner avec précision la définition de ce produit précieux de la comptabilité, son processus de préparation ainsi que les changements qu'a connu ce terme au niveau de la terminologie. Ces précisions ça va nous servir de mieux comprendre le phénomène étudié qui est axé principalement sur l'information comptable et financière notamment le résultat.

1- Le rôle informationnel de la comptabilité

Belkaoui (1984) considère que parmi les approches traditionnelles pour la formulation d'une théorie comptable se trouve l'approche de la comptabilité comme système d'information, il présente cette dernière comme un processus qui relie une source d'information, un canal d'information et un ensemble de récepteurs (les usagers externes).

Selon Staubus (1961, p.11), la comptabilité est une activité « informative » dont l'objectif principal est de fournir de façon pertinente une information aux divers lecteurs. D'après Chambers (1955, p.27), ces informations vont servir à la prise de décision rationnelle par les différents utilisateurs. En outre, La comptabilité remplit traditionnellement une autre fonction, elle peut servir de révélateur des infractions, délits et fautes commis par les dirigeants.

Effectivement, La comptabilité sert de moyen de véhicule d'informations pour les différents partenaires de l'entreprise et de preuve en cas de litige, ce qui affirme son caractère obligatoire : « sont astreintes à la tenue d'une comptabilité financière l'ensemble des entreprises, qu'elles soient personnes physiques ou morales, par voie légale ou réglementaire »¹.

La comptabilité traditionnelle, telle que le Plan Comptable National de 1975 le suggère, détaille, enregistre et contrôle les opérations effectuées par les entreprises et établit des documents de synthèse constitué principalement du bilan, du tableau des comptes de résultats et de l'annexe², est un système d'organisation comptable régi par un ensemble de principes,

¹ Article 5 de la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007, journal officiel n° 44 portant « système comptable financier ».

² Article 4 du plan comptable national (PCN).

règles et de procédures de saisie, de traitement, de contrôle et d'agrégation des informations comptables de base et constituant les éléments « matières premières brutes » du système d'information financière.

Amblard (1999, p.6) estime que les changements organisationnels au sein des entreprises ont engendrés des situations que la comptabilité traditionnelle ne parvient plus à traduire. De ce fait et dans le cadre d'une adaptation aux réformes économiques, d'autres définitions modernisées et actualisées de la comptabilité ont été avancées. Notre système comptable et financier définit la comptabilité comme un système d'organisation de l'information financière permettant de saisir, classer, enregistrer des données de base chiffrées et présenter des comptes annuels réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé, ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de l'exercice ; elle permet, à partir d'hypothèses, d'effectuer des comparaisons périodiques et d'apprécier l'évolution de l'entité dans une perspective de continuité d'activité ¹. Delaporte (2004, p.1) considère que la conception traditionnelle de la comptabilité comme « algèbre du droit » » laisse la place aux nouvelles normes qui imposent de coller à « la substance économique des transactions » plutôt qu'à leur forme Juridique.

Le rôle informationnel de la comptabilité n'est plus à prouver, cependant il est important de préciser la nature de l'information publiée : règlementée et obligatoire ou volontaire. En effet, une partie du volume croissant de données communiquées par les entreprises, quel que soit le médium choisi, est imposée par la loi, alors que l'autre partie résulte de la volonté des dirigeants de l'entreprise. Guimard (2007, p.23) indique que ce changement progressif du paysage informationnel des sociétés notamment cotées est généralement présenté dans la littérature comme une transition de l'information à la communication financière. Cette situation est assimilée à la transformation d'une contrainte (publication légale) en une arme stratégique (la communication).

Théoriquement, le phénomène étudié dans cette thèse (la gestion des résultats) touche pratiquement toute publication délibérée d'information comptable et financière, généralement numérique, légale ou volontaire, via des canaux formels ou informels. Mais, dans ce travail de recherche nous allons nous intéresser uniquement des publications obligatoires c'est-à-dire de l'information comptable et financière proprement dit, et d'ailleurs, c'est la terminologie que nous allons utiliser dans les prochains chapitres.

¹ Article 3 et 10, loi 07-11 du 25 novembre 2007 portant le système comptable et financier.

Par ailleurs, Il est à signaler que le changement de modèle comptable, par exemple, la transition d'un modèle continental à un modèle anglo-saxon résultant de l'adoption des normes IAS/IFRS a une influence sur le contenu de l'information comptable et financière notamment en terme d'objectifs assignés à cette information ainsi qu'au niveau des utilisateurs auxquels elle doit être adressée. Le tableau suivant résume quelques caractéristiques respectives de chacun des modèles¹

Tableau N° 1 : Caractéristiques des modèles comptables anglo-saxon et européen continental

Les caractéristiques	Le modèle anglo-saxon	Le modèle européen continental
Les utilisateurs de l'information comptable visés	Essentiellement les investisseurs (actuels et potentiels)	Une gamme relativement étendue (associés, créanciers, Etat, fisc, personnel...)
Principes comptables privilégiés	Le principe de l'image fidèle Le principe de substance sur la forme	Le principe de régularité (conformité de la pratique à la règle)
Latitude laissée aux professionnels de la comptabilité	Etendue	Faible
Lien entre fiscalité et comptabilité	Faible	Fort
Rôle de la comptabilité	Aide à la décision	Reddition de compte

Source : Colasse, B., (2007), « Les fondements de la comptabilité », Paris: Editions la Découverte, P34.

D'après ce tableau et sans aller dans le détail, il s'avère que parmi les points de divergences entre les deux systèmes, se trouvent des points qui touchent plusieurs aspects de l'information divulguée par les entreprises. C'est pour cette raison que certains chercheurs considèrent que le fait de prendre en compte les caractéristiques du système comptable appliqué quand on étudie celui d'information semble communément nécessaire notamment dans les pays dont leur système comptable vit une période de transition tel que l'Algérie.

¹ Les modèles comptables sont généralement présentés sous forme dichotomique à savoir modèle « européen continental » (également dénommé modèle continental) vs « modèle anglo-saxon », bien que théoriquement d'autres existent par ailleurs.

2- La notion de l'information comptable et financière

Dans ce deuxième point, nous allons présenter quelques précisions sur la notion de l'information comptable et financière ainsi que son processus de préparation.

2-1- La notion d'information

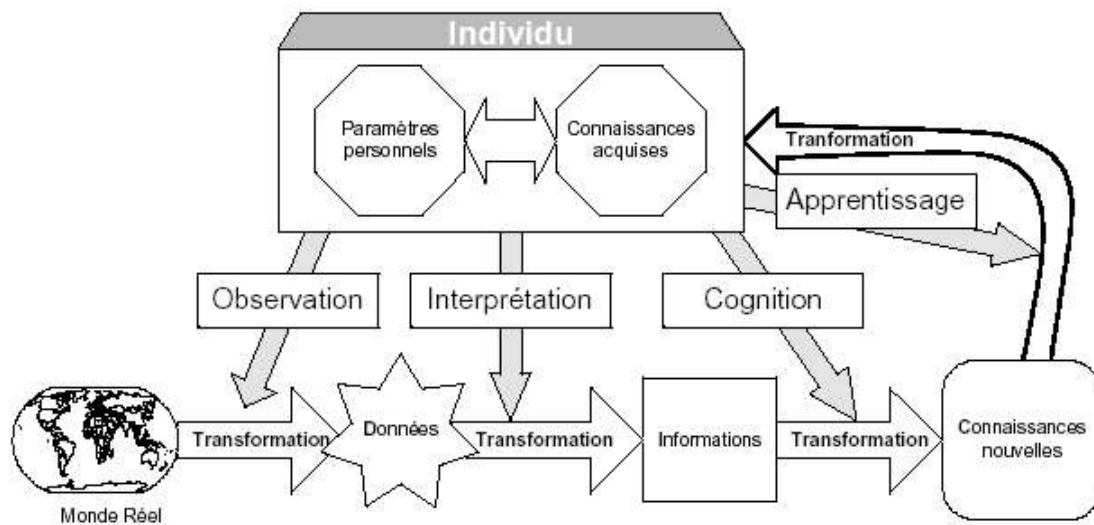
Le produit de la comptabilité, l'information, est défini dans le dictionnaire Trésor de la langue française comme « l'action d'une ou plusieurs personnes qui font savoir quelque chose, qui renseignent sur quelqu'un, sur quelque chose ». La racine latine « informationem » signifie « action de former, de façonner ». Cette précision met en valeur le caractère subjectif de l'information, qui ne doit pas être perdu de vue notamment dans la communication relationnelle. L'information est présentée également comme une matière première traitée par les acteurs. Sur la base de laquelle, ils forment leur jugement, ou encore, ils prennent leur décision. Elle est considérée comme la pierre angulaire sur laquelle se fonde une allocation optimale des ressources.

La comptabilité est un vecteur de communication des informations nécessaires aux gestionnaires au sujet des conséquences de leurs décisions sur le résultat comptable et les flux de trésorerie, aux actionnaires aux fins d'évaluation de l'efficacité des méthodes de gestions de l'entreprise et enfin, aux investisseurs et créiteurs sur la capacité de la firme à verser des dividendes et régler ses dettes. Dizel (1993, p.16) précise que le législateur, généralement, mis à la charge du dirigeant trois obligations : le devoir de bonne gestion, le devoir d'analyse, le devoir d'information. L'information est pour lui un instrument dans ces trois astreintes.

2-2- Le processus informationnel

La donnée est l'origine de l'information. Le passage de l'une à l'autre se fait par le biais d'un mécanisme d'interprétation des données par une personne ou un groupe qui va conduire à ajouter du sens à une donnée. C'est à ce stade que le phénomène étudié (la gestion des résultats) peut avoir lieu. Lebraty (2001) a essayé de modéliser le processus informationnel en proposant un schéma qui indique les différentes étapes de transformation de ce bien immatériel qu'est l'information. Le modèle proposé est schématisé comme suit :

Figure N° 1 : Le processus informationnel



Source : Lebraty (2001), "Comprendre le concept d'information pour mieux appréhender les Technologies de l'information et de la communication", *Colloque du CRIC, La communication d'entreprise - Regards croisés Sciences de Gestion Sciences de l'Information et de la Communication*, Nice, 6-7 décembre 2001, P 3.

Le schéma ci dessus montre que le processus informationnel part de l'individu acteur central du système. Pour Lebraty, cet individu est un décideur appartenant à une organisation, et par conséquent, il doit prendre en compte les intérêts de son organisation, intérêts définis par les dirigeants. En prenant sa source dans le « monde réel », le processus informationnel aboutit ainsi à la création de connaissances : après une phase d'observation, le monde réel se transforme en données, ces dernières après interprétation deviennent des informations, qui, à leur tour, suite à un mécanisme de cognition deviennent des connaissances nouvelles.

D'après Lebraty, c'est au niveau de la phase de la circulation de l'information que des mécanismes de communication surviennent. En effet, faire circuler du sens implique que les participants s'élèvent à un niveau de compréhension mutuel qui ne peut naître qu'au travers d'un processus de co-construction. De même, un processus de communication s'accomplit au niveau de la circulation de connaissances. Ainsi, un des points mis en avant dans le processus informationnel décrit par Lebraty est que la communication est un processus qui survient quand un individu désire faire circuler des informations ou des connaissances.

Les propos précédents conduisent à penser que la communication intervient lorsque l'individu, acteur central du système, désire faire circuler des informations ou des connaissances. Nous observons un glissement de la notion d'information à celle de connaissance. Roth (2004, p.6-10) souligne que le changement des modèles de rationalité (d'un modèle de rationalité

informationnelle à un modèle de rationalité cognitive) qui en découle trouve ainsi son application dans le changement de nature de la communication financière.

Ainsi, au-delà d'un contenu informatif, la communication a désormais pour objectif de restaurer la confiance des partenaires de l'entreprise. Une valeur ajoutée de la communication financière consiste à prendre cette information, de lui donner une autre dimension pour atténuer, modifier, amplifier la perception que sa réception peut entraîner. Il semble alors que l'entreprise cherche aujourd'hui à influencer la représentation que se font ses partenaires de l'information qui leur est communiquée en développant une part de subjectivité. Dans le cadre de cette subjectivité les dirigeants des sociétés peuvent, tout au long de ce processus, intervenir pour orienter l'information vers leurs propres objectifs.

Dans le domaine de la comptabilité et de la finance, l'information divulguée par les entreprises a connu plusieurs changements au niveau de la terminologie, de l'information comptable à l'information financière et enfin à la communication financière, ce qui traduit un changement d'intention qui s'apparente à une véritable tentative de création de connaissances, et pas uniquement d'informations, pour les partenaires de l'entreprise et en particulier les actionnaires. Ce passage de l'information comptable à la communication financière apparaît alors comme la résultante de l'évolution des acteurs (celui qui gère l'outil), des buts et des supports (technique de gestion).

Haddad et Khater (2007, p15) considèrent que la communication de l'entreprise n'a plus pour objectif d'informer le public sur la santé réelle de l'entreprise. Mais, elle doit contribuer à façonner une image attractive afin de séduire les investisseurs et d'influencer les décisions des différents utilisateurs de l'information. En effet, La comptabilité a été ainsi qualifiée d'art : « L'art de truquer un bilan » (Bertolus, 1988) ; « L'art de calculer ses bénéfices » (Lignon, 1989) ; « L'art de présenter un bilan » (Gounin, 1991) ; « Les provisions ou l'art de mettre de l'argent de côté » (Pourquery, 1991). Ledouble (1993) n'hésite pas à qualifier la comptabilité d'art plastique.

Section 2 : Le résultat comptable : nature et importance

Le résultat comptable, en tant que solde de toutes les opérations menées par une entreprise, fournit une information synthétique irremplaçable sur la santé de celle-ci. Cette section a pour objet de montrer l'importance et la nature du résultat comptable.

1- Importance du résultat comptable

Dans tous les pays à travers le monde, les entreprises sont obligées une fois par an de divulguer une information capitale : le résultat net de l'exercice. Ce solde représente l'élément le plus important dans les états financiers (McKee, 2005, p.1). Cet agrégat représente une faible proportion de l'information comptable et financière globale fournie par les entreprises cotées. Toutefois, il est considéré comme une composante essentielle de l'information diffusée aux marchés financiers (Lakhal,2006). Le résultat déclaré est largement utilisé comme un indicateur clé de la performance et de la réussite de l'entreprise (Hollande et Ramsay, 2003, p.42). Il permet aux différentes parties prenantes de pouvoir juger la performance financière de l'entreprise. Le résultat est peut être l'information la plus contrôlée, la plus utilisée et aussi dans plusieurs cas la plus contestée. Cette information qui mesure l'enrichissement des actionnaires au cours de l'exercice comptable, constitue l'intrant majeur dans bien des décisions prises à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise.

Selon Ronen et Yaari (2008, p.6), l'importance de résultat découle en partie de l'importance de l'information comptable et financière. Cette dernière est traditionnellement considérée comme ayant un double rôle : informatif et de gestion. Les deux chercheurs soulignent que le rôle informatif du résultat est bien documenté par la littérature qui révèle une relation marquée entre les résultats et les prix des actions. D'autre part, le rôle de l'information comptable et financière dans la gestion résulte de la séparation entre la direction et les propriétaires ce qui implique un conflit d'intérêts potentiel entre les deux parties. À cet égard, Watts et Zimmerman (1978, cité dans Ronen et Yaari 2008, p.7) suggèrent que « l'une des fonctions de l'information comptable et financière est d'empêcher la direction à agir contre les intérêts des actionnaires ». Vu cette importance, les managers peuvent avoir un intérêt pour manipuler ce chiffre (Baralexis, 2004; McKee, 2005). En effet, les résultats dépendent, dans certaine mesure, aux décisions des managers afin de refléter la performance de l'entreprise à partir de ses activités (Mulford et Comiskey, 2002).

Dans des pays comme l'Algérie, le résultat comptable serait avant tout considéré comme une richesse à partager entre les diverses parties prenantes de l'entreprise sous forme de dividendes (actionnaires), d'impôts (État), et de primes (salariés et dirigeants). En revanche dans des pays comme les États-Unis, la comptabilité a pour objet de servir les besoins des investisseurs. Ces derniers étant avant tout intéressés par la capacité du résultat à refléter fidèlement la performance économique réelle de l'entreprise (Raffournier, 2009).

2- Nature du résultat comptable

Le résultat comptable des entreprises est établi suivant les exigences de la comptabilité d'engagement. Le résultat basé sur la comptabilité d'encaissement est à l'origine du résultat comptable. Toutefois, les normes comptables prévoient en effet des ajustements, mieux connus comme régularisations, sur ce résultat pour conformer les livres comptables au système de la comptabilité d'engagement. Elles représentent la partie hors trésorerie des résultats. Selon l'article 6 du système comptable et financier algérien : « Les effets des transactions et autres événements sont comptabilisés sur la base d'une comptabilité d'engagement, au moment de la survenance de ces transactions ou événements. Ils sont présentés dans les états financiers des exercices auxquels ils se rattachent ».

La comptabilité d'engagement est une méthode comptable qui consiste à appareiller les dépenses avec les revenus. L'accent est mis sur la période de transaction et non pas sur les mouvements d'encaisses. Cette démarche rend une image plus fidèle de l'entreprise en termes d'activité économique et de pertinence de l'information dans le temps.

La substance de la comptabilité d'engagement est d'enregistrer les flux, non pas lorsqu'ils ont réellement lieu, mais lorsque la règle comptable le décide, par exemple, l'avance reçue sur une facture, qui serait constatée dans une comptabilité de caisse comme un encaissement de la période, sera plutôt écartée comme revenu selon la comptabilité d'exercice tant que le produit ne sera pas livré. C'est la différence entre la comptabilité en tant que discipline et la comptabilisation en tant que technique d'enregistrement et de calcul. Sans ces décalages d'enregistrement, le résultat comptable ne serait rien d'autre qu'un solde de trésorerie (comptabilité de caisse).

La revue de littérature se base sur la théorie selon laquelle les résultats sont composés d'une composante de flux de trésoreries et d'une composante d'ajustements comptables ces

ajustements comptables pour faire la transition de la comptabilité d'encaissement à la comptabilité d'exercice donnent naissance aux *accruals* comme indique la relation suivante :

$$\text{Le résultat} = \text{composante trésorerie} + \text{composante accruals}$$

Ainsi, Les *accruals* résultent de la différence entre le bénéfice net (résultant de la comptabilité d'exercice) et les flux de trésorerie provenant de l'exploitation (résultat de la comptabilité d'encaissement).

Selon Vidal (2008, p.14) , le terme anglais « *accruals* » n'a pas actuellement de traduction en langue française. Il n'est pas de tradition de le traduire par le terme « engagement » ou « décalages ». Seule l'expression complète « *accrual accounting* » est traduite par l'expression française « comptabilité d'engagement ». Le terme *accruals* est issu du verbe « *to accrue* » qui signifie « accumuler ». Les *accruals* correspondent donc conceptuellement à une « accumulation », une sorte de « matelas » de résultat. D'après Dumontier et Raffournier, (1999), l'expression : « produits et charges calculé » est généralement utilisée pour traduire ce terme. Dans le cadre de cette thèse, aucune traduction n'est prévue et le terme anglais « *accruals* » sera utilisé.

Healy (1985, p. 89) définit les *accruals* comme la somme des « ajustements comptables aux cash-flows de l'entreprise permis par les organismes de normalisation ». Les *accruals* sont constitués de l'ensemble des produits et charges enregistrés au compte de résultat qui n'ont donné lieu à aucun flux de trésorerie au cours de l'exercice (Chalayer et Dumontier, 1996). Il s'agit donc de charges et produits calculés (correspondant essentiellement aux produits et charges régularisées, et aux dotations aux amortissements, et provisions nettes de toute reprise..) et de charges et produits décalés (correspondant essentiellement aux variations des stocks et aux variations des créances obtenues ou octroyées (variation du besoin en fonds de roulement) et à la production immobilisée). Les *accruals* englobent tous les ajustements permettant à l'entreprise de passer d'une méthode de comptabilité de caisse à une méthode de comptabilité de l'exercice qu'il s'agit de répartition de provisions ou de modifications des méthodes comptables (Cormier et *al.*, 2000). Les *accruals* présentent l'avantage d'agréger tous les effets de changements des méthodes comptables en une seule (Watts et Zimmerman, 1990, p.138).

La composante accruals est moins persistante que la composante trésorerie. La partie trésorerie est liée à des mouvements réels d'encaisses alors que la partie accruals peut être surévaluée ou sous-évaluée par les nombreuses hypothèses comptables et les hypothèses de jugement du management.

En se référant à l'étude de (Dechow, 1994), Ball et Shivakumar (2004, p.12) a identifié au moins deux rôles importants des accruals comptables. Le premier est l'atténuation des variations transitoires des flux de trésorerie, c'est-à-dire le bruit dans les cash flows qui provient soit de la variation normale soit de la manipulation du niveau de fonds de roulement et des décisions d'investissement. Une des propriétés importantes des accruals est qu'ils opèrent de manière symétrique.

Contrairement au rôle de réduction du bruit des accruals d'exploitation. Le second rôle des accruals, mis en évidence par Ball et Shivakumar, est la reconnaissance dans les temps des gains et des pertes, et plus particulièrement des pertes. Les accruals de gains et de pertes sont une source de corrélation positive entre les accruals et les cash flows opérationnels de la période courante.

Ces deux rôles des accruals ont des effets contraires. En effet, la reconnaissance en temps des gains et pertes induit une corrélation positive entre accruals et cash flows alors que l'atténuation du bruit dans les cash flows induit une corrélation négative entre ces deux paramètres. De même, l'un augmente la volatilité relative des bénéfices par rapport aux cash flows alors que l'autre la diminue. Il est en fait difficile de discriminer les deux rôles des accruals pour une personne externe à l'entreprise puisqu'elle n'observe que l'effet net des deux processus opposés. Toutefois, le reporting financier montre un conservatisme conditionnel prononcé, il s'agit du fait que les pertes sont reconnues plus rapidement que les gains, ce qui introduit une asymétrie entre les accruals de gains et de pertes. Ceci implique que la corrélation positive entre cash flows et accruals provenant du second rôle de ceux-ci est plus importante durant les périodes avec des pertes économiques que durant les périodes de gain.

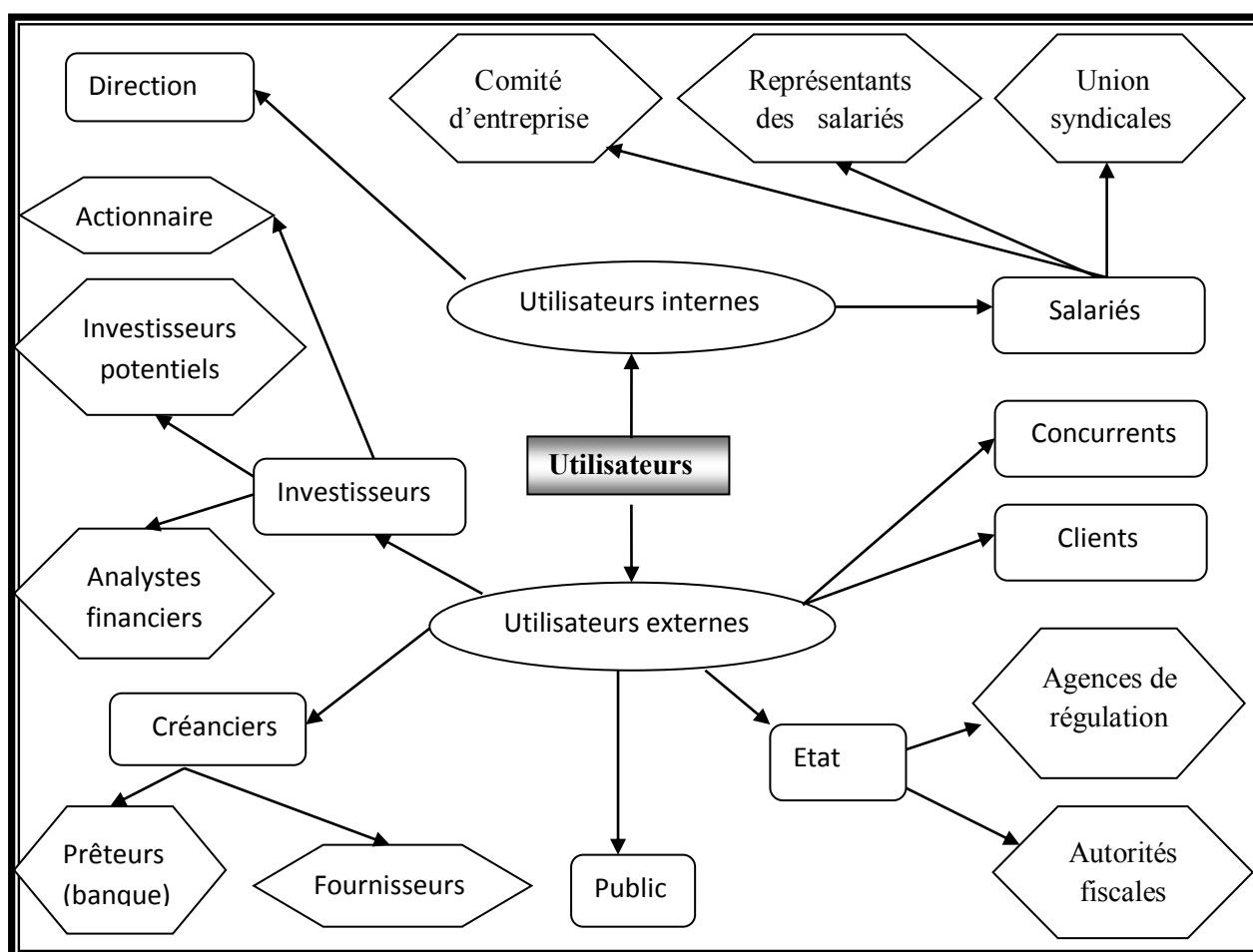
L'un des points de divergence entre la comptabilité d'engagements et la comptabilité d'encaissement est celui lié au choix du moment de l'enregistrement des produits et des charges. Cette différence entre les deux méthodes doit être inexistante sur la durée de vie entière d'une entreprise. À long terme, les résultats donnent une explication tout à fait

satisfaisante du rendement (Degeorge *et al.*, 1999 ; Lamont, 1998). En revanche, à court terme, la liaison entre les produits et les charges (*matching*) crée des écarts. En principe, les gestionnaires sont tenus de choisir les règles comptables qui sont appropriés pour refléter la réalité économique et de veiller à ce que les états financiers annuels donnent une image fidèle. Toutefois, le choix des méthodes comptables pour atteindre d'autres objectifs constitue « la gestion des résultats ».

Section 3 : Les utilisateurs de l'information comptable et financière

L'information comptable et financière produite par la comptabilité doit permettre aux différents utilisateurs de comprendre la situation de l'entreprise en une présentation globale et synthétique. Cette information est destinée en priorité aux dirigeants, mais concerne également les tiers ou parties prenantes, qui de par leur diversité, expriment des besoins et des attentes différents. Selon Hill et Jones (1992, p.133), l'expression « parties prenantes » fait allusion à des groupes de personnes ayant des droits légitimes sur l'entreprise, l'origine de cette légitimité est l'existence d'une relation d'échange et de relations contractuelles explicites ou implicites entre l'entreprise et ces groupes de personnes. En d'autre part, ces parties prenantes sont soit internes à l'entreprise, soit externes. Le schéma suivant présente les différents utilisateurs potentiels de l'information comptable et financière.

Figure N° 2 : Les utilisateurs de l'information comptable et financière



Source : Stolowy, H., Lebas, M. J., (2006), « Financial Accounting and Reporting, a Global Perspective », London: Thomson Learning, P15.

Dans ce qui suit nous allons essayer de présenter en détail les principaux utilisateurs de l'information comptable et financière en distinguant entre les parties prenantes internes et externes à l'entreprise.

1- Les parties prenantes internes

Sans prendre en considération les dirigeants, les salariés sont la seule catégorie de partie prenante interne à l'entreprise qui sont y liées par leur contrat de travail. Cette catégorie fournit à l'entreprise du temps, des compétences, un engagement en termes de capital humain, en retour duquel ils attendent des conditions de travail convenables et un revenu juste (Hill et Jones 1992, p133). L'information comptable et financière produite par l'entreprise joue un rôle primordial dans le cadre de cette relation, elle doit leur permettre d'apprécier la situation de l'entité qui les emploie, ainsi que la capacité de cette dernière à leur assurer leur rémunération, leur droit à la retraite et des opportunités de carrière. Il s'agit pour les salariés d'être informé sur la richesse créée par l'entreprise, création à laquelle ils ont participé par l'apport de leur capital humain, et sur la répartition de cette richesse. Véron et *al.* (2004, p.11) considèrent la bonne compréhension de la situation financière et de l'activité de l'entreprise à travers les données comptables et financières, sont autant d'éléments entrant en jeu dans le cadre des négociations individuelles et collectives.

Comme le montre le schéma ci dessus, outre les parties prenantes internes, un ensemble d'autres utilisateurs potentiels de l'information comptable et financière sont externes à l'entité.

2- Les parties prenantes externes

Le schéma ci-dessus présente les principaux utilisateurs externes de l'information comptable et financière qui sont : les investisseurs, les créanciers, les partenaires commerciaux (clients, fournisseurs), les concurrents, l'Etat, et le Public.

2-1- Les investisseurs

La catégorie des investisseurs et des actionnaires est la plus souvent évoquée dans le cadre d'une relation d'agence. La notion d'investisseurs s'entend ici au sens des apporteurs de capitaux à risques. Pour avoir une sécurité raisonnable des levés de fonds, il faut obligatoirement que l'investisseur dispose d'une information crédible et fiable sur la santé

financière et la rentabilité de l'entreprise qui l'intéresse. L'objectif de l'information comptable et financière sous cet angle revient à orienter la finalité du capital investi vers la création de richesse pour l'actionnaire (Mangenot, 2005, p.45).

L'accroissement de la prise de participation des investisseurs institutionnels dans le capital des sociétés cotées accentue la nécessité pour les managers de fournir une information sur la performance de leur gestion, ainsi que sur celle de l'entreprise. Selon Staubus (1961, p.1), les normes comptables dans le cadre du modèle anglo-saxon¹ visent à permettre aux entreprises de publier une information sur leur performance qui soit utile aux investisseurs pour leur prise de décision économique et de transmettre une information qui aide les actionnaires et investisseurs à optimiser l'allocation de leurs ressources.

Lors de l'élaboration de l'information comptable et financière à destination des actionnaires et plus largement des investisseurs, les dirigeants doivent prendre en compte de multiples paramètres. Il convient d'une part de rassurer ces derniers sur le respect des engagements contractuels, mais également de leur permettre une meilleure allocation des ressources, tout en veillant à maximiser leur propre utilité. Toutefois, les dirigeants sont obligés souvent à gérer un autre type de relation qui est celle avec les créanciers, autre catégorie d'apporteurs de capitaux.

2-2- les créanciers

L'information comptable et financière publiée par les entreprises affecte la perception des tiers quant à sa situation économique et de ses perspectives. Les créanciers potentiels s'appuient généralement sur l'information comptable et financière dont ils disposent afin de fonder leurs anticipations du risque encouru et de décider de l'accord (ou du refus) du financement ainsi que de sa rémunération. Effectivement, une divulgation conduisant à une sous-évaluation de la firme par le marché aura des conséquences néfastes sur le cours boursier, lequel participe des éléments de détermination du coût du prêt accordé aux entreprises (Lev, 1992, p 13-14).

La valeur prédictive de l'information lui confère une utilité certaine dans le processus décisionnel, mais pas seulement. En effet, le rôle de l'information comptable et financière perdure au-delà de la conclusion du contrat, en participant à la surveillance *ex post* du respect

¹ Il ne s'agit plus, conformément au modèle continental, de rendre des comptes à une diversité d'utilisateurs de l'information comptable et de s'inscrire dans une logique de reddition des comptes.

des clauses mises en œuvre. Ces clauses devant être facilement vérifiables par le prêteur, des indicateurs comptables sont couramment utilisés. Les états financiers peuvent constituer une base de référence pour la mise en place d'indicateurs à respecter après la signature du contrat de prêt. La principale crainte des créanciers réside dans le risque d'appropriation par les actionnaires (via les dirigeants) de l'essentiel de la richesse de l'entité, à leurs dépens.

2-3- L'Etat

L'état est également l'un des principaux acteurs concerné par l'information comptable et financière divulguée par les entreprises. Il est représenté généralement par les agences de régulation et les autorités fiscales, veille au respect des lois en matière de publicité financière, mais également eu égard à la réglementation fiscale. Véron et al. (2004, p.31) soulignent que dans le cadre de certaines relations de long terme, des autorités de surveillance prudentielle se soucient des intérêts des clients, telles que la Commission bancaire, l'Autorité de régulation des télécommunications ou la Commission de régulation de l'énergie. Les services de la statistique nationale tel que l'office National des statistique (ONS) en Algérie utilisent également l'information comptable et financière dont ils extraient certaines données afin de les agréger en indicateurs macroéconomiques. Hill et Jones (1992, p.134) considèrent l'Etat également comme un fournisseur d'infrastructures, d'emplacements commerciaux, mais aussi éventuellement de dispositions fiscales favorables, en échange desquels ils attendent une amélioration de la qualité de vie et/ou une absence de détérioration.

2-4- Les concurrents

Les concurrents constituent l'un des utilisateurs potentiels de l'information comptable et financière. Le respect imposé par la loi d'une concurrence loyale, peut s'envisager comme un contrat moral implicite entre sociétés concurrentes. De plus, nous pouvons identifier d'autres genres particuliers de relation entre concurrents tels que la co-opération qui désigne une relation caractérisée simultanément par la coopération et la compétition (concurrence), conduit à la mise en exergue d'une relation contractuelle de nature différente (Brandenburger et Nalebuff ,1997). Cette relation définie comme « une relation dyadique qui émerge lorsque deux firmes coopèrent dans les mêmes activités, et sont en compétition en même temps sur d'autres activités » (Bengtsson et Kock , 2000, p.412), apporte un éclairage particulier sur l'intérêt que des concurrents peuvent trouver à consulter l'information comptable et financière les uns des autres.

2-5-Les partenaires commerciaux

Pour s'assurer de la solvabilité et de la continuité de l'entreprise, les partenaires commerciaux, soit pour des besoins de la relation, soit en tant que créanciers, utilisent l'information comptable et financière, notamment dans le cadre de contrats à long terme. Les signaux indiquant la capacité de l'entreprise à maintenir son activité dans le temps et à créer suffisamment de richesse pour respecter ses engagements financiers ou commerciaux, sont analysés. Hill et Jones (1992, p.134) présentent les clients comme des pourvoyeurs de revenus qui attendent de la valeur en retour, alors que les fournisseurs approvisionnent l'entité en intrants et recherchent des « prix justes » et des acheteurs fiables.

2-6- le Public

La divulgation de l'information comptable et financière concerne également le Public, qui en tant qu'électeur et payeur d'impôt, participe à la fourniture des infrastructures. L'activité des entreprises et ses conséquences affectent potentiellement les membres du Public collectivement ou individuellement, par la richesse créée et injectée dans l'économie locale, ou encore par la création ou la suppression d'emplois (Stolowy et Lebas, 2006, p.15).

Section 4 : Les caractéristiques de l'information comptable et financière

Pour que l'information puisse répondre aux besoins hétérogènes des différents utilisateurs, internes et externes à l'entreprise présentés dans la section précédente, il faut que cette information réponde à quelques critères qualitatifs. Ces derniers sont fondamentaux afin de rapprocher les systèmes comptables de la réalité économique, répondre au critère d'utilité décisionnelle et avoir une information de qualité. Mais quel sens donner au mot qualité ?

1- Le concept de qualité de l'information

La qualité de l'information comptable et financière est un sujet qui a été largement discuté dans la littérature comptable et financière. La qualité de l'information s'apprécie d'après sa capacité à reproduire une réalité qui ne soit biaisée, ni par la perception et les jugements de l'émetteur, ni par la forme qui rend intelligible cette réalité. Cette qualité dépend des besoins d'un récepteur et doit répondre à des contraintes de coût et de temps (Michaïlesco, 1999, p.3).

Dans le domaine de la comptabilité, le terme de qualité peut prendre plusieurs sens. Selon Vidal (2008, p.14-15), ce terme peut être employé dans trois sens différents qui correspondent à trois niveaux de généralisation différents. Le terme de qualité est utilisé dans son sens courant, c'est-à-dire le plus large, évoquant la capacité qu'a l'information comptable à répondre aux besoins de ses utilisateurs. Les normes ISO définissent la qualité comme un ensemble de caractéristiques qui confèrent l'aptitude à satisfaire à des besoins.

Le terme « qualité » peut être utilisé également dans un sens plus réduit permettant à l'opposer à celui de « fiabilité ». Ce deuxième sens va permettre de distinguer la qualité propre (intrinsèque) aux règles et usages comptables, des difficultés liées à leur bonne application, c'est à ce moment que la notion de fiabilité de l'information intervient. Ainsi, des règles peuvent être de qualité, mais leur mauvaise application et leur contournement plus ou moins volontaires par les acteurs économiques peuvent nuire à la fiabilité des informations comptables et financières publiées. La problématique de la fiabilité de l'information comptable et financière vient de greffer sur celle de la qualité. Une information non fiable ne peut pas être de qualité. Autrement dit, il peut être préférable d'avoir une information fiable respectant des règles moins bien adaptées aux besoins de ses utilisateurs, qu'une information manipulée dans un cadre normatif très adapté aux besoins des utilisateurs. Une information

fiable est une condition nécessaire mais pas suffisante à l'obtention d'une information de qualité.

Enfin, un troisième sens plus réducteur fait écho au champ de littérature anglo-saxon dénommé « earning quality » qui limite l'étude de la qualité du résultat à sa capacité à prédire les flux de trésorerie futurs de l'entreprise.

Sur le plan pratique, il existe plusieurs méthodes pour mesurer la qualité de l'information comptable et financière telles que le niveau de divulgation et le niveau de gestion du résultat (Botason1997).

En Algérie, dans le nouveau système comptable et financier aucune définition explicite de la qualité n'existe. Néanmoins, l'information comptable et financière devant avant tout être produite dans le respect des règles. Les deux principes de régularité et de sincérité peuvent être regardés comme des critères de qualité retenus par le normalisateur.

2 - Les caractéristiques d'une information financière de bonne qualité

Après avoir présenté la notion de qualité de l'information comptable et financière, nous allons essayer d'aborder quelques caractéristiques qualitatives qui font que l'information fournie dans les états financiers soit de qualité et utile aux différents utilisateurs. Djongoue (2007, p.6) a mis l'accent sur les caractéristiques suivantes:

2-1- La pertinence

Une information est dite pertinente lorsqu'elle est de nature à permettre aux utilisateurs d'évaluer correctement les événements passés, présents et futurs ou en confirmant ou corrigeant leurs évaluations antérieurs. Une information pertinente doit avoir trois qualités : une valeur prédictive, une valeur rétrospective ou de confirmation et la rapidité de divulgation. L'information n'est donc utile que si elle est relativement importante, c'est-à-dire une information dont l'omission ou l'inexactitude peut influencer négativement les décisions à prendre par les utilisateurs.

2-2- La fiabilité

La fiabilité de l'information est l'expression réservée à une information non manipulée. Pour permettre aux partenaires de l'entreprise de pouvoir s'adapter aux changements de

l'environnement dans lequel ils opèrent, l'information comptable et financière diffusée doit être exempte d'erreurs et de biais significatifs. Elle doit traduire fidèlement la transaction ou l'évènement qu'elle vise à représenter. Les points clés pour qu'une information soit fiable sont : l'image fidèle, la prééminence de la substance sur la forme, la neutralité, la prudence et l'exhaustivité de l'information.

2-3- La comparabilité

En ce qui concerne la comparabilité de l'information financière, les cadres conceptuels exigent généralement que l'information soit comparable dans le temps et dans l'espace. Cette comparaison nécessite que l'information comptable et financière soit produite à partir des méthodes comptables homogènes et immuables. Le principe de comparabilité ne doit pas conduire à une uniformité pure dans les méthodes comptables notamment si les modifications envisagées permettent d'obtenir une meilleure image de l'entité concernée. La comparabilité de l'information financière renvoie obligatoirement à la mise en place d'un dispositif normatif, connu des utilisateurs ou des partenaires de la bourse.

2-4- L'intelligibilité

L'intelligibilité signifie que l'information fournie par les états financiers doit être compréhensible par les utilisateurs qui doivent avoir un niveau raisonnable de connaissances en gestion, en économie et en comptabilité ainsi que la volonté d'étudier l'information relative consciencieusement. Bien que les utilisateurs des états financiers soient censés avoir des connaissances suffisantes pour interpréter les états financiers, une information complexe, qui doit être incluse dans les états financiers du fait de sa pertinence, ne doit pas être exclue au seul motif qu'elle serait trop difficile à comprendre pour certains utilisateurs.

En outre, Les informations financières, pour être de qualité, doivent répondre non seulement à ces caractéristiques et à certaines exigences de la loi, mais à d'autres critères complémentaires tels que la valeur qui constitue un critère nécessaire de qualité et la sincérité qui est considérée comme un critère supérieur de qualité dont le jugement ne doit pas biaiser la représentation de la réalité c'est à dire l'information doit présenter les caractères d'objectivité. Dans cette même optique, l'information doit être aussi conforme aux normes généralement admises en matière d'audit et de comptabilité.

Section 5 : L'information comptable et financière à la croisée des théories

Nous identifions plusieurs perspectives théoriques ayant un rapport avec l'étude traitant l'information comptable et financière et notamment celles portant sur la gestion des résultats, à savoir, l'asymétrie d'information, la théorie d'agence, la théorie positive de comptabilité et la théorie de signal.

1- L'asymétrie d'information

La notion d'asymétrie d'information apparaît dans la théorie économique avec l'article fondateur d'Akerlof en 1970 sur le marché de voitures d'occasion. Il y a information asymétrique quand des coéchangistes disposent d'une information parfaite alors que d'autres ne disposent que d'une information imparfaite. Dans notre contexte, l'idée est que le dirigeant, de par la position privilégiée qu'il occupe au sein de l'entreprise, bénéficie d'un accès facile à l'information, ce qui n'est le cas des autres intervenants externes notamment les actionnaires dans le cadre de la séparation entre la gestion et la propriété. Lorsque l'asymétrie d'information est élevée, les intervenants ne disposent pas de ressources suffisantes, des mesures incitatives, ou de l'accès à l'information pertinente pour surveiller les actions de l'agent.

Cette situation d'asymétrie informationnelle dans laquelle est placé le dirigeant suscite une certaine défiance vis à vis de son rôle de producteur d'informations. Si l'information comptable et financière n'apparaît pas aux yeux des différentes parties prenantes susceptibles de renseigner de façon complète sur la situation de l'entreprise, le dirigeant n'est pas non plus considéré comme une source totalement fiable du fait de l'asymétrie informationnelle entre lui et ses partenaires.

De ce fait, les besoins d'informations des autres utilisateurs ne sont pas parfaitement satisfaits car l'asymétrie informationnelle ne leur permet pas d'être assurés qu'ils sont bien renseignés sur la situation réelle de l'entreprise. Cette situation s'avère propice à l'adoption d'un comportement opportuniste de la part du dirigeant, qui risque d'opérer des transferts de richesse au détriment des autres parties prenantes.

2- La théorie d'agence

La relation d'agence est définie comme « un contrat selon lequel une ou plusieurs personnes (le(s) principal (aux)) engage(nt) une autre personne (l'agent) pour l'accomplissement en son (leur) nom de certaines tâches qui induisent une délégation du pouvoir de prise de décision à l'agent » (Jensen et Meckling, 1976, p.310). Bien que cette définition soit celle généralement retenue en guise de référence, il y a d'autres définitions à la théorie d'agence : « on dira qu'une relation d'agence s'est créée entre deux (ou plusieurs) parties lorsqu'une de ces deux parties, désignée comme l'agent, agit soit de la part, soit comme représentant de l'autre, désignée comme le principal, dans un domaine décisionnel particulier » (Ross, 1973, p.137).

En 1932, Berle et Means déclarent dans leur ouvrage sur la société moderne : « le propriétaire qui investit dans une société moderne, délègue la gestion de ses biens à ceux qui contrôlent la société. Il a échangé sa position de propriétaire indépendant de la dite société contre celle d'un simple récipiendaire des revenus du capital ». Dans le monde des entreprises, cette situation de séparation entre les fonctions de propriété et de décision est à l'origine de la relation d'agence.

La théorie d'agence fait appel donc aux notions de contrat, de représentation et de délégation. Jensen et Meckling étendent la relation d'agence à toute forme de coopération, ce qui comprend les relations non obligatoirement formalisées par un mandant et un mandataire, et évacue le problème de l'identification du principal et de l'agent. Par la suite, une théorie de l'agence élargie à l'ensemble des parties prenantes est proposée, notamment par Hill et Jones (1992) qui confirme l'approche selon laquelle la firme est présentée comme un nœud de contrats dont les dirigeants occupent une place particulière au centre du nœud de contrats, eu égard à la relation contractuelle, implicite ou explicite, qui les lie avec chacune des autres parties prenantes.

Cette situation a permis la mise en exergue de l'importance du rôle joué par l'information comptable et financière dans la relation contractuelle entre actionnaires/dirigeants, ou dans une conception plus large, entre les multiples partenaires participant à l'activité de l'entité, encore appelés parties prenantes.

La relation d'agence nous suggère aussi l'existence d'une asymétrie de l'information, comme indiqué ci-dessus, entre les actionnaires et les dirigeants de l'entreprise provenant directement de l'accès privilégié à l'information dont jouissent les mandataires. Ceci découle

d'une réalité au sein de l'entreprise ou les dirigeants disposent forcément d'une meilleure connaissance des activités de l'entreprise. Cela pose éventuellement le risque que les dirigeants utilisent leur position privilégiée par rapport à l'information pour maximiser leurs intérêts personnels aux dépens de ceux des actionnaires et des parties prenantes en général. Ainsi le gestionnaire pourrait détenir une information particulièrement cruciale à l'évaluation de leur performance mais décider de la retenir si telle information présente sous un mauvais jour sa prestation dans l'entreprise.

Cette situation de séparation entre les fonctions de propriété et de décision se trouve à la source du problème de la gouvernance des entreprises qui est présentée par (Charreaux , 2009, p.862) comme un ensemble des mécanismes qui définissent et délimitent l'espace discrétionnaire des dirigeants.

3- La théorie positive de comptabilité

La théorie comptable positive s'inspire directement de la théorie d'agence Jensen et Meckling (1976) et de régulation (Posner, 1974). Son développement était sur la base de l'objectif de maximisation de l'utilité mis en avant dans la théorie d'agence. L'analyse de Jensen et Meckling (1976) sous l'angle d'une relation principal/agent, est suivie des travaux de Watts (1977) et Watts et Zimmerman (1978) à l'issue desquels une théorie des états financiers se fondant sur les contrats de la firme est proposée. Cette théorie est appelée par certains auteurs « théorie politico contractuelle » et pour d'autres « théorie positive de comptabilité ». Raffournier (1990, p.139) estime la qualification de théorie politico contractuelle plus adéquate. Tremblay et *al.* (1993, p. 119) quant à eux, présentent la théorie politico-contractuelle comme un sous-ensemble de la théorie positive comptable et non comme son équivalent.

Watts et Zimmerman (1978, p.112) ont défini la théorie comptable positive comme une « théorie de la détermination des normes comptables qui permet d'expliquer et de prédire les actions de divers acteurs du processus de normalisation, y compris les dirigeants, les normalisateurs et les autres autorités de réglementation ». La théorie comptable positive cherche à expliquer ou à prédire ce qui se produit dans les faits. Elle repose sur l'utilisation des chiffres comptables, et du résultat notamment, pour gérer des enjeux contractuels.

Cette théorie se base principalement sur les coûts d'agence et coûts politiques. Watts et Zimmerman ont largement développé l'idée que la plupart des contrats de la firme se définissent en termes de données issues du reporting financier. Ils insistent sur l'hypothèse émise par la littérature relative aux droits de propriété et à la notion de contrat, à savoir que la comptabilité joue un rôle important tant dans le choix des termes du contrat que dans la surveillance de ceux-ci.

La théorie comptable positive comprend essentiellement deux courants : la recherche sur le contenu informationnel des données comptables dans le cadre de l'hypothèse des marchés efficients et la recherche sur les motivations contractuelles, économiques et politiques des choix comptables faits par les entreprises, qu'on appelle la théorie contractuelle

Les situations les plus examinées par les études récentes de la théorie comptable positive sont: les décisions comptables relevant des dirigeants, les réactions des dirigeants à la mise en place des nouvelles méthodes comptables et les réactions des marchés boursiers aux changements des méthodes comptables.

4- La théorie de signal

En économie un signal est une information donnée par un émetteur qui aide le récepteur à prendre une décision. La théorie de signal, qui émanait de l'étude de l'économie de l'information, suggère que les signaux, représentant les actions et les annonces des entreprises, donnent des informations importantes sur les intentions et les capacités des entreprises (Spence, 1973)¹. La théorie des signaux se fonde sur le fait que l'information est inégalement partagée ou asymétrique, les dirigeants d'une entreprise disposant notamment d'une information supérieure à celle de ses pourvoyeurs de fonds. Dès lors, une politique de communication efficace est nécessaire : les dirigeants doivent non seulement prendre des décisions justes, mais aussi en convaincre le marché. Pour ce faire, ils ont recours au signal, décision financière porteuse de conséquences financièrement négatives pour son initiateur au cas où ce signal se révélerait erroné. Cette théorie, qui met en évidence l'importance de la crédibilité du signal incite à s'interroger sur la perception qu'auront les investisseurs de toute décision financière.

¹ La théorie de signal est initiée par Spence (1973) dans le contexte des marchés du travail.

L'argument central de la théorie de signal dans le cadre de la présente étude est que les managers exercent un pouvoir discrétionnaire afin de communiquer des informations privilégiées sur les perspectives de l'entreprise aux parties prenantes pour les aider à prévoir et à former des attentes relatives aux perspectives futures de l'entreprise (voir Holthausen et Leftwich, 1983 ;Watts and Zimmerman, 1986 ; Holthausen, 1990 ; Healy and Palepu, 1993 ; Fields et *al.*, 2001 ; Arya et *al.*, 2003 ; Prior et *al.*, 2008).

La théorie peut être appliquée de façon significative à l'étude des phénomènes relatifs à l'information comptable et financière. Par exemple, dans un article théorique, Morris (1987) suggère que l'existence de l'asymétrie d'information qui caractérise l'environnement contextuel dans lequel opère une entreprise détermine la puissance de la signalisation par les comportements discrétionnaires. En outre, l'incertitude qui existe dans l'environnement peut induire une plus grande volatilité dans les résultats, les gestionnaires des sociétés opérant dans un tel environnement sont plus motivés à réduire cette volatilité à travers des actions discrétionnaires pour signaler des informations privées.

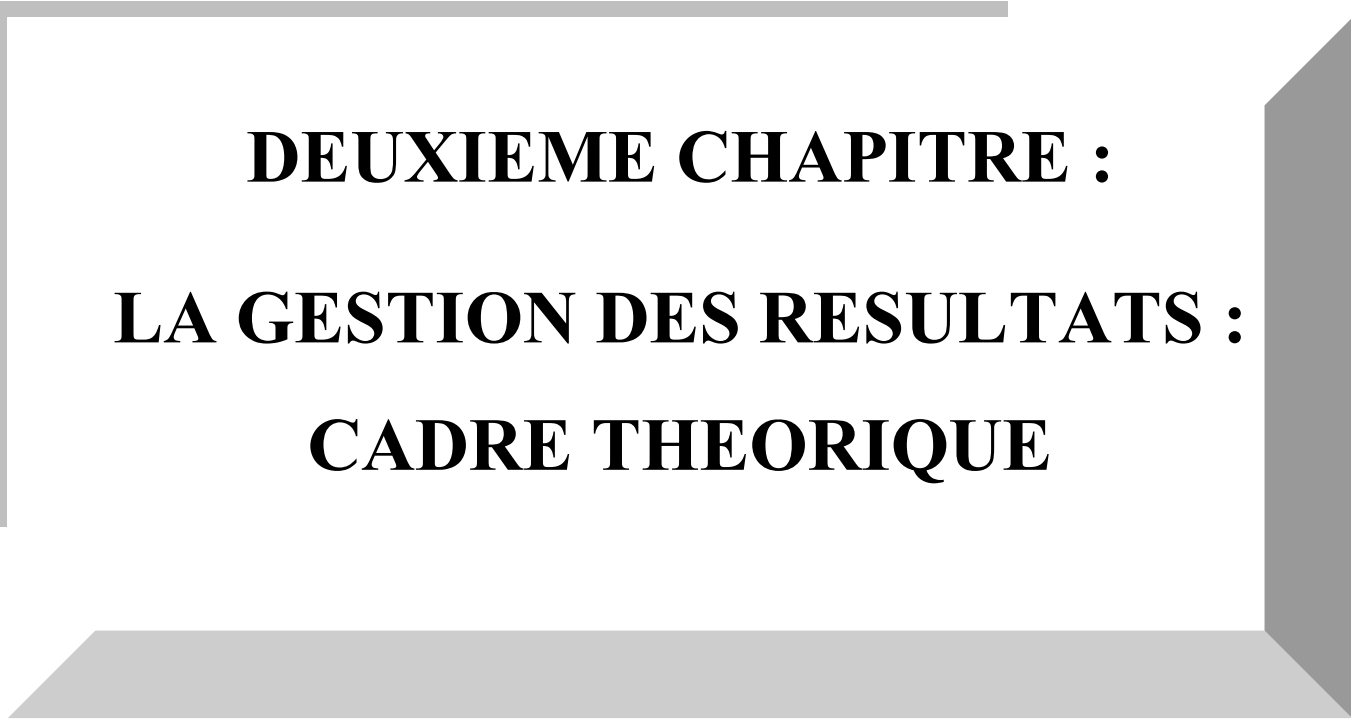
Conclusion

La comptabilité d'une entreprise est une activité informative dont le rôle principal est de fournir une information comptable et financière pouvant répondre aux besoins hétérogènes des différents utilisateurs, internes et externes à l'entreprise, qui ont pour intérêt commun la qualité et la fiabilité de celle-ci. Pour ce faire, un ensemble de caractéristiques qualitatives telles que la fiabilité, la pertinence, la comparabilité et l'intelligibilité, que l'information doit respecter pour assurer la confiance entre les différents acteurs et partenaires de l'entreprise.

L'information comptable et financière est produite et diffusée par les dirigeants de l'entreprise, qui en sont les premiers utilisateurs dans le cadre de leur gestion. En outre, cette information est exploitée par les investisseurs actuels et potentiels, les créanciers, l'Etat, les partenaires commerciaux et le public. Ainsi, une information comptable et financière qui ne traduirait pas une image fidèle de la réalité risque fortement de conduire à des décisions erronées ou inefficaces.

L'information comptable et financière est en interaction avec plusieurs théories telles que : l'asymétrie d'information, la théorie d'agence, la théorie positive de comptabilité, la théorie de signal. Ces théories peuvent nous aider à expliquer et comprendre les phénomènes qui se sont produits autour de l'information comptable et financière.

Le dirigeant, de par la position privilégiée qu'il occupe au sein de l'entreprise, bénéficie d'un accès facile à l'information, ce qui n'est pas le cas des autres utilisateurs de l'information comptable et financière. Cette asymétrie d'information s'avère propice à l'adoption d'un comportement opportuniste de la part du dirigeant, ce qui risque d'opérer des transferts de richesse au détriment des propriétaires et des parties prenantes. Pour ce faire, les dirigeants peuvent adopter plusieurs pratiques telles que *la gestion des résultats*.



DEUXIEME CHAPITRE :
LA GESTION DES RESULTATS :
CADRE THEORIQUE

Introduction

La question de la transparence de l'information comptable et financière a récemment retenu l'attention de plusieurs académiciens, praticiens et chercheurs.. Sans enfreindre les règles comptables, les dirigeants d'entreprises ont la possibilité d'influencer la présentation et le contenu des états financiers. En effet, la latitude dont les managers disposent dans leurs décisions leur permet de façonner l'information comptable et financière dans le respect du cadre légal. En particulier, le résultat comptable est une variable sur laquelle les dirigeants peuvent souhaiter agir. On parle alors de gestion des résultats.

Ce chapitre vise à présenter l'objet de la recherche : la gestion des résultats. Il est composé de cinq sections. La première section présente la notion de la gestion des résultats. La seconde section analyse les différentes motivations à la gestion des résultats. La troisième section traite les différentes techniques et formes de la gestion des résultats. La quatrième section décrit les méthodes les plus utilisées pour détecter et mesurer la gestion comptable des résultats. La cinquième section est consacrée à la revue de littérature relative aux pratiques de la gestion des résultats dans les banques.

Section 1 : La notion de la gestion des résultats

L'objectif de cette section est de présenter le concept de la gestion des résultats. Dans un premier temps, nous allons définir ce concept, présenter les perspectives de cette pratique et faire apparaître les distinctions qu'il tient à opérer avec d'autres expressions qui sont souvent utilisées pour décrire ce phénomène.

1- Définition de la gestion des résultats

La littérature financière et comptable sur la gestion des résultats est relativement riche. En général, les différentes définitions de la gestion des résultats fournies par les études antérieures s'appuient sur leurs propres hypothèses, motivations et perceptions relatives à ce comportement, qui peuvent varier d'un chercheur à un autre, puisque elles dépendent de nombreux facteurs tels que la culture. Louis et Sun (2008) soutiennent la théorie que les différences culturelles jouent un rôle essentiel dans la définition et l'identification des motivations de la gestion des résultats. Par exemple, Al-Kashif (2009) considère la gestion des résultats comme un comportement opportuniste et qui est interdite en islam.

Pour les raisons citées ci-dessus, la littérature comptable ne peut pas parvenir à un consensus sur la définition de la gestion des résultats. Toutefois, de nombreuses tentatives ont été faites par quelques chercheurs pour définir cette pratique. Dans ce contexte, plusieurs définitions ont été proposées. Davidson *et al.* (1987) cité dans Noronha *et al.*, (2008, p. 369) définissent la gestion des résultats comme « le processus de prendre des mesures délibérées dans les limites des principes comptables généralement reconnus pour provoquer un niveau souhaité de revenus déclarés ». La définition la plus citée dans la littérature est celle de Schipper (1989, p.92) qui considère la gestion des résultats comme « une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels ». Cette définition a fait l'objet de plusieurs critiques pour deux raisons. Premièrement, elle ne retient que des motivations liées à l'opportunisme managériale afin d'expliquer la gestion du résultat et deuxièmement elle ne précise pas clairement les leviers d'action de la gestion des résultats.

Smith (1993) présente la gestion des résultats comme un ensemble de techniques relatives aux décisions du reporting financier, tels que la sélection des méthodes comptables et le moment (timing) de la déclaration des dépenses et des recettes.

De leur côté, Degeorge et *al.* (1999, p.2) définissent la gestion des résultats comme « l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes ». Cette définition considère la gestion des résultats comme un comportement discrétionnaire visant à influencer les différentes parties prenantes pour une interprétation voulue des chiffres (Godfrey et *al.*, 2003). Ainsi, l'objectif fondamental de ce comportement, selon Breton et Stolowy (2004), est la modification de la perception des investisseurs sur le marché concernant le risque de l'entreprise.

Par ailleurs, Healy et Wahlen (1999, p.368) considèrent que : « la gestion des résultats survient lorsque les managers utilisent leur jugement, lors du reporting financier et dans la structuration des transactions, pour altérer les rapports financiers dans un but qui peut être, soit, d'induire en erreur les différentes parties prenantes à propos de la performance économique sous-jacente de l'entreprise, soit, d'influencer les résultats contractuels qui dépendent des chiffres comptables rapportés ».

Roychowdhury (2006, p.377) définit la gestion des résultats comme « la sortie de la pratique opérationnelle normale, motivés par le désir de managers de tromper au moins certaines parties prenantes en leur faisant croire que certains objectifs du reporting financier ont été atteints dans le parcours normal des activités»

Fournir de nombreuses définitions à la gestion des résultats peut nous aider dans le début de cette étude d'obtenir une meilleure compréhension de cette pratique ainsi que ses motivations, ses déterminants et ses mesures.

Certains points cités dans ces définitions méritent d'être clarifier. Le premier point est lié au jugement des managers dans le cadre de la préparation de l'information comptables et financière qui peut être exercé de diverses manières. Il est notamment requis lorsqu'il est nécessaire d'estimer des évènements économiques futurs tels que les durées de vie estimées et les valeurs de liquidation des actifs de long terme, les obligations de compensation pour les pensions et autres compensations lors du licenciement des employés, les impôts différées, les pertes résultants de mauvaises dettes et autres réductions de valeur. Les managers ont également le choix entre plusieurs méthodes comptables pour rapporter les mêmes transactions économiques tel que le choix pour un mode d'amortissement des actifs (linéaire, dégressif, progressif) ou la comptabilisation des stocks (FIFO, LIFO ou prix moyen pondéré).

De plus, il est également fait appel au jugement des managers pour le choix de la politique de gestion du besoin en fonds de roulement (niveau de stock, timing des approvisionnements, politique de crédit client...) et ces aspects influencent aussi bien l'allocation des coûts que les résultats nets. Les dirigeants doivent également opérer des choix quand à la constatation des dépenses (constatation au moment où elles ont lieu ou choix de les différer dans le temps). Ce type de choix s'applique notamment aux coûts de recherche et développement, aux frais de publicité ou de maintenance, ce que l'on appelle communément les dépenses discrétionnaires puisque ces dernières sont laissées à la discrétion des managers qui en sont responsables. La gestion des résultats n'est pas la traduction comptable d'un transfert de richesse, mais un choix (une décision) comptable qui a pour conséquence un transfert de richesse. En modifiant l'image de l'entreprise, le dirigeant cherche à influencer des décisions d'allocation de ressources. Ce transfert peut se faire, de l'entreprise vers le propriétaire, de l'entreprise vers le dirigeant, ou de l'entreprise vers un tiers (créancier...) et réciproquement, des dirigeants, des propriétaires ou des tiers vers l'entreprise. La comptabilité n'est plus considérée ici comme un outil neutre de transcription, mais comme un outil d'observation interagissant avec l'objet qu'il est censé observer.

Le deuxième point mentionné dans les définitions de la gestion des résultats présentées ci-dessus notamment celle de Healy et Wahlen (1999) et que nous allons éclaircir tient à l'objectif d'induire en erreur les parties prenantes concernant la performance économique sous-jacente de l'entreprise en question en utilisant leurs connaissances des règles comptables, ou des décisions économiques afin qu'ils puissent atteindre un certain avantage égoïste. Ceci peut se produire dans le cas où les managers croient que ces parties prenantes ne décèlent pas, et ne peuvent donc dénouer, la gestion des résultats. Cela peut également se produire lorsque les dirigeants ont accès à de l'information qui n'est pas disponible pour les parties prenantes externes à la firme, de telle sorte que la gestion des résultats n'est probablement pas transparente pour les investisseurs externes. Dans cette situation, les parties prenantes anticiperont vraisemblablement et toléreront un certain niveau de gestion des résultats (Stein, 1989).

Il est bon de préciser que les pratiques de gestion des résultats se font dans le respect de la réglementation comptable. La gestion des résultats est une manipulation comptable légale, « elle peut être erronée mais jamais frauduleuse » (Breton et Stlowy, 2004, p.3) et « elle est toujours accomplie à l'intérieur de la flexibilité permise par les GAAP plutôt qu'à travers une violation flagrante des principes comptables » (Clikeman, 2003, p.75).

La fraude résulte d'un acte illégal. Elle est défini par la commission d'enquête sur les déclarations comptables frauduleuses crée aux États-Unis, comme tout acte qui rend les états financiers « significativement trompeurs » (Breton et Stlowy, 2004 , p.5). Dans le même sens, Merchant (1987, cité par Belkaoui, 1989) indique que la fraude est peut être caractérisée par les comportements suivants : la falsification ou la modification de documents, la suppression d'opérations dans les archives, l'enregistrement d'opérations faussées ou la dissimulation de données importantes. Ce qui n'entre pas dans le cadre de la gestion des résultats.

2- Les perspectives de la gestion des résultats

Les définitions de DeGeorge *et al.* (1999) et de Breton et Stolowy (2004) sus citées n'ont pas restreint la gestion des résultats à l'opportunisme. La gestion des résultats peut être conduite aussi dans un objectif de signalisation. Beneish (2001) a identifié deux perspectives de la gestion des résultats : les perspectives "opportunistes" et "informationnelles". Une perspective opportuniste implique que les managers sont engagés dans des pratiques de gestion des résultats essentiellement pour induire en erreur les investisseurs en recherchant leurs intérêts. Cette perspective a été constaté par Healy (1985) qui a conclu que les managers s'engagent dans la gestion des résultats comptables (a travers les accruals) principalement pour influencer leur rémunération, il a indiqué que les compensations de gestion « incitent les managers à choisir des procédures comptables et des accruals pour maximiser la valeur de leurs attributions de primes » (Healy, 1985, p.106).

Cette perspective confirme les hypothèses de la théorie politico-contractuelle de la comptabilité (Watts et Zimmerman, 1986,1990). Elle considère que la gestion des accruals est motivée par des buts opportunistes tels que la satisfaction des exigences contractuelles, réglementaires, politiques ou managériales auxquelles est exposée la firme¹.

Une perspective informationnelle, selon Beneish (2001), suggère que les managers, par la gestion des résultats, publient aux investisseurs leurs propres évaluations à propos les perspectives futures de la performance de la société. Sur la base de ces perspectives, les managers révèlent leurs convictions personnelles concernant les prévisions des flux de trésorerie qui maximisent la valeur de l'entreprise. A cet égard, les dirigeants cherchent par leur intervention à renforcer le contenu informatif des chiffres comptables. Cette perspective a

¹ Pour plus de détails, voir la section suivante.

été testée et validée dans des contextes différents et par plusieurs études (par exemple, Subramanyan, 1996 ; Chen et Cheng, 2002 ; Gul et *al.*, 2003).

Par ailleurs, il peut être noté que malgré la « perspective informationnelle », la gestion des résultats a généralement une connotation négative. Lorsqu'on gère les résultats, les managers exploitent leur connaissance des normes comptables ainsi que de leurs entreprises et de la structuration des opérations commerciales et des choix comptables afin qu'ils puissent obtenir un certain avantage privé. Selon Hollande et Ramsay (2003, p.42), la connotation négative associée au terme « gestion des résultats » découle essentiellement des implications du terme lui-même. Ils concluent que « le terme gestion des résultats implique une gestion de l'opportunisme et / ou une intention d'induire en erreur, donnant le terme une connotation négative ».

La gestion des résultats a été décrite par Nelson et *al.* (2002) comme « le reporting financier non-neutre » dans lequel les managers modifient délibérément le revenu déclaré pour obtenir des gains privés. Ortega et Grant (2003, p.51) décrivent cette pratique comme une « pente glissante qui conduirait à l'information financière frauduleuse ». Abdelghany (2005, p.1002) caractérise la gestion des résultats comme des « astuces comptables mineures deviennent de plus en plus agressive jusqu'à ce qu'ils créent des anomalies significatives dans les états financiers ».

Beaudoin et *al.* (2013) reconnaissent le conflit d'opinions quant à l'acceptabilité de la gestion des résultats. Ils indiquent que certains spécialistes la considèrent comme une pratique contraire à l'éthique et qui conduit à des conséquences négatives. Lo (2007) affirme qu'il y a beaucoup de victimes des pratiques de la gestion des résultats, tels que les investisseurs en actions, les créanciers, les organismes de régulation, les syndicats, les fournisseurs et les clients. Par contre, d'autres la considèrent comme un résultat inhérent au processus de reporting financier et qui n'affecte pas l'utilité de l'information comptable. Jiraporn et *al.* (2008) adoptent la théorie d'agence comme un cadre théorique pour distinguer entre les utilisations opportunistes et bénéfiques de la gestion des résultats, ils concluent que la gestion des résultats joue un rôle important dans l'amélioration de la valeur de l'information qui intéresse les utilisateurs du reporting financier. Selon les mêmes auteurs, la gestion des résultats peut être utilisé comme un outil pour attirer de nouveaux investisseurs et de renforcer la confiance dans le marché. Ainsi, la réponse à la question de savoir si les pratiques de gestion des résultats sont opportunistes ou bénéfique est encore controversée.

Parfect (2000) a fait une distinction entre «bonne» et «mauvaise» gestion des résultats, il considère la gestion des résultats « mauvaise» ou « inappropriées », lorsqu'il s'agit d'une intervention du management pour cacher la performance opérationnelle réelle en créant des entrées comptables artificielles ou en exagérant dans les estimations au-delà d'un point raisonnable. Cependant, le «bon» type de la gestion des résultats implique des pratiques raisonnables et qui font partie de la bonne gestion opérationnelle d'une entreprise et de la création de valeur pour les actionnaires.

Ronen et Yaari (2008) proposent une autre vision à la gestion des résultats et résumant les différentes pratiques en les classant en blanc, gris et noir. La gestion des résultats est considérée comme bénéfique (blanche) si elle améliore la transparence des rapports, pernicieuse s'il s'agit d'une fausse déclaration pure et simple et de la fraude, et grise si la manipulation des rapports est dans les limites de la conformité par rapport aux normes comptables. Ils affirment en outre que la gestion des résultats peut être bénéfique si elle signale la valeur à long terme, pernicieuse si elle cache une valeur à court ou à long terme, et neutre si elle révèle la véritable performance à court terme.

3- Distinctions entre les termes

Maintenant que nous avons défini le concept de gestion des résultats malgré qu'il n'existe pas de consensus très clair dans la littérature sur la définition de ce concept, il tient de le distinguer des autres expressions qui sont souvent utilisées pour décrire des concepts identiques ou similaires tels que : « la manipulation comptable », « la comptabilité créative », et des expressions plus imagées comme « window dressing », « nettoyage des comptes », « lissage des résultats », « la gestion des impressions »...etc .

3-1- Manipulations comptables

L'expression « gestion des résultats » est souvent assimilée à celle de « manipulations comptables », mais cette analogie n'est pas parfaite. Le terme « gestion des résultats » est généralement utilisé pour désigner des pratiques de reporting financier qui restent dans les limites des normes comptables. A l'inverse, la manipulation comptable est souvent associée à la notion de fraude (Breton et Stolowy, 2003). Cette dernière pratique est plus extrême et agressive que la première, elle se fait dans le mépris total des règles comptables et des lois. En pratique, Il s'est toujours avéré fort difficile de tracer une ligne de démarcation entre ces deux concepts.

Dans la littérature, la manipulation comptable est généralement défini comme étant des pratiques à la fois dans les limites des normes comptables et en dehors. Ce concept est défini de la sorte en raison du fait que les manipulations des résultats en dehors des limites des normes comptables entraînent des coûts légaux potentiels qui pourraient être évités par une gestion des résultats dans les limites des règles comptables. Donc, même en absence de fraude, l'interprétation de la réalité dans un sens qui avantage l'entreprise ou ses dirigeants est une manipulation.

Selon Vidal (2008, p.19), la manipulation dans la limite des normes comptables peut se faire en deux manières :

- Soit les dirigeants jouent sur des règles de présentation des comptes (modifier la structure du bilan) ce qu'on appelle « window dressing » ou « habillage des comptes ».
- Soit les dirigeants modifient le solde du bilan, c'est-à-dire publient un résultat plus proche de leurs aspirations. On dira alors qu'ils « gèrent le résultat »

L'expression « gestion du résultat » représente un cas particulier de la manipulation comptable. Cependant, cette dernière représente le phénomène le plus lourd en matière de conséquences.

3-2- Le lissage des résultats

Il existe une conviction dans le monde des affaires selon laquelle les managers d'entreprises s'engagent souvent dans la normalisation des bénéfices comptables en prenant des mesures pour atténuer les fluctuations des bénéfices déclaré (Trueman et Titman, 1988, p.127). Ces managers gèrent les accruals de façon à minimiser la variation des résultats. Hepworth (1953) a été le premier qui a proposé l'hypothèse que la direction puisse lisser les résultats, hypothèse reprise plus tard par Gordon (1964).

Le lissage de résultat est un ensemble de pratiques qui sont délibérément appliquées afin de produire des bénéfices qui suivent une courbe de croissance régulière et publier par conséquent une série de résultats présentant une variance réduite. En fait, on peut le considérer comme une forme spécifique et un cas particulier de la gestion des résultats. Dans son article, Jones (2011) a présenté la gestion des résultats et le lissage des résultats séparément. Au fond, La pratique du lissage des résultats est basée sur l'idée qu'une progression régulière dans les résultats déclarés donne une bonne impression sur la performance de l'entreprise et par conséquent induit en erreur les différentes parties prenantes

notamment les participants au marché des capitaux (Breton et Stolowy, 2003, p 129). Dans la même veine, DeFond et Park (1997) signalent que les managers utilisent le lissage des résultats pour améliorer non seulement la performance actuelle, mais également la performance future. Le lissage de résultats était l'objet de plusieurs études (par exemple : Imhoff, 1977 ; Ronen *et al.* (1977); Ronen et Sadan ,1981 et Chalayer ,1994)..

3-3- Le nettoyage des comptes

La comptabilité de nettoyage des comptes a généralement des liens proches avec le lissage des résultats. Ce phénomène est connu également sous le terme « Big bath *accounting* » ou « grand bain ». Healy (1985, p.86) décrit de la manière suivante une stratégie appelée familièrement « prendre un bain » : quand il n'est pas possible d'atteindre efficacement la limite inférieure de la fourchette servant de base aux primes, il vaut mieux viser aussi bas que possible, pour que le chemin ne soit pas encombré par la suite.

Cette pratique est plus fréquente et constatée lors d'un changement de dirigeant. L'une des premières études à s'intéresser au concept du « grand bain » comptable est celle de Moore (1973). Il a examiné les choix comptables réalisés par les dirigeants nouvellement installés. Les résultats de son étude indiquent que les décisions comptables discrétionnaires prises après un changement de direction ont un impact négatif sur le résultat. Mard et Marsat (2009, p.20) soulignent que lorsqu'un dirigeant arrive à la tête d'une entreprise, ses premières décisions et les premiers résultats obtenus font l'objet d'une attention particulière de la part des différentes parties prenantes de la firme. Le résultat comptable est l'un des indicateurs de performance et l'une des variables pouvant affecter la réputation d'un dirigeant. Pour améliorer cette dernière, le dirigeant peut recourir à des pratiques de gestion des résultats durant les premiers exercices de son mandat. Pour ce faire, le nouveau dirigeant prend alors des décisions additives pour aggraver exagérément la situation actuelle et donc enregistrer un maximum de pertes sur l'exercice de succession (De Angelo, 1988, p.30). Dans ce cas, Le dirigeant entrant peut facilement attribuer au sortant la responsabilité des mauvais résultats dégagés durant cet exercice. En outre, le dirigeant entrant bénéficie par la suite d'un accroissement remarquable des résultats durant les exercices suivant l'exercice de succession ce qui renforce la réputation du nouveau dirigeant (Murphy et Zimmermann, 1993).

Cette hypothèse de maximisation des pertes sur l'exercice de passation afin de mieux augmenter les résultats dans les exercices suivants est connue sous le nom d'hypothèse du « nettoyage des comptes », les résultats divergent de façon importante des résultats normaux. Un « grand bain » est censé préparer le chemin pour des bénéfices futurs, constants et bien lisses pendant des années. Sur le plan pratique, plusieurs études ont confirmé l'existence de cette relation entre le remplacement des cadres dirigeants et les choix comptables discrétionnaires (Par exemple : Lasalle, 1990 ; Pourciau, 1993 ; Francis et *al.*, 1996 ; Wells , 2002...etc).

3-4 - La comptabilité créative

L'apparition de la notion de comptabilité créative dans la littérature anglo-saxonne remonte au début des années 1970, avec les travaux d'Argenti (1976) sur les défaillances des entreprises et ceux de Watts et Zimmerman (1978, 1986, 1990) fondant la théorie positive comptable. Selon Breton et Stolowy, (2003, p.128), l'expression « comptabilité créative » a été développée surtout par des praticiens de la comptabilité, et par les personnes qui rapportent et commentent les activités du marché comme Griffiths (1986, 1995), Jameson (1988), Smith (1992), Pijper (1994) et Mathews et Perera (1996). Ils soulignent que leur inquiétude résulte non pas d'une théorie, mais de leurs observations du marché.

Selon Gillet (1998, p.83), La comptabilité créative est « l'ensemble des techniques, des options et des espaces de liberté laissés par les textes comptables qui, sans s'éloigner de la norme et des exigences de la comptabilité, permettent aux dirigeants d'une entreprise de faire varier le résultat ou de modifier l'aspect des documents comptables ». De son côté, Stolowy (1999, p.161) définit la comptabilité créative comme « un ensemble de procédés visant à modifier le niveau de résultat, dans un souci d'augmentation ou de réduction, ou la présentation des états financiers, sans que ces objectifs s'excluent mutuellement ».

La comptabilité créative, comme la gestion des résultats, utilise les choix comptables et la subjectivité dans l'évaluation. Toutefois, Stolowy (1999) montre que la différence entre les deux pratiques réside dans les trois points suivants :

- L'accumulation des procédés pour les comptes d'une période donnée,
- L'apparition d'une créativité financière induisant de nouvelles options comptables,
- L'apparition d'une créativité comptable faisant naître des montages financiers ayant pour unique objectif une modification de l'aspect des états financiers.

En fin, il faut faire la distinction entre la comptabilité créative et la fraude, qui est illégale et qui n'a rien avoir avec la créativité. Shah (1996) a proposé de remplacer l'expression « comptabilité créative » par un nouveau concept qui est celui de la « conformité créative » (creative compliance). Ce terme décrit la capacité de la comptabilité créative à rester dans les limites de la loi.

3-5- La gestion de l'impression

La gestion de l'impression peut être considérée comme un aspect de la comptabilité créative, elle est associée à la manipulation des règles comptables. La gestion de l'impression est généralement utilisée pour influencer les utilisateurs des états financiers à travers les aspects de présentation de rapports narratifs associés, des graphiques et des photographies (Jones, 2011). Brennan et *al.* (2009, p.790) définit la gestion de l'impression comme « le processus par lequel les individus tentent de contrôler l'impression des autres ». Ils ajoutent aussi que dans le cadre de l'information comptable et financière, la gestion de l'impression se produit lorsque « le management choisit une information pour afficher et présenter cette information d'une manière qui fausse les perceptions des lecteurs sur la performance de l'entreprise ».

En fin et compte tenu de la multiplicité des termes proches, similaires ou identiques à la gestion des résultats, Stolowy et Breton (2003, p.130) ont englobé ces différents termes sous l'appellation de « gestion des données comptables » qu'ils définissent ainsi : « l'exploitation de la discrétion laissée aux dirigeants en matière de choix comptables ou de structuration des opérations, dans le but de générer une modification du risque de transfert de richesses associé à l'entreprise, tel que ce risque est perçu en pratique par le marché ».

Ils ont conclu également que tous les cas de gestion des données comptable ont certaines caractéristiques communes. Toute gestion des données comptable modifie des chiffres comptables, même si les raisons peuvent varier d'un groupe d'acteurs à l'autre. La gestion des données comptable se fonde toujours sur une conception de la comptabilité en tant qu'instrument de la stratégie générale de l'entreprise ou de ses dirigeants, et l'hypothèse sous-jacente est que les différentes formes de gestion des données comptable effectuées auront tendance à augmenter ou déplacer les possibilités de transfert de richesses.

Section 2 : les motivations de la gestion des résultats

L'étude des facteurs qui poussent les dirigeants à gérer les résultats comptables a fait l'objet de nombreux travaux théoriques et empiriques. Selon la théorie positive, il existe trois principales hypothèses concernant les motivations de la gestion des résultats: l'hypothèse de minimisation des coûts politiques, l'hypothèse de maximisation de la richesse des dirigeants et l'hypothèse de minimisation des coûts de financement. Les recherches actuelles sur la gestion des résultats a toutefois tourné son attention loin de la théorie positive et revenir aux motivations du marché des capitaux comme des facteurs pouvant expliquer le comportement opportuniste de managers.

La présente section a pour objectif de présenter ces différentes motivations. Il est important de discuter ces facteurs parce qu'ils constituent les raisons qui expliquent l'intérêt des managers à gérer les résultats et nous permettent ultérieurement de mieux formuler nos hypothèses de recherche. Les motivations abordées dans cette section sont regroupées, selon les études antérieures, en cinq catégories :

1- La minimisation des coûts politiques

Selon la théorie économique du processus politique, les procédures et les choix comptables sont influencés par les pressions politiques exercés par les différents groupes concernés par l'information comptable et financière publiée par l'entreprise. Selon cette hypothèse, les entreprises exposées à des pressions politiques sont plus motivées à réduire leurs résultats afin de limiter les coûts politiques (Watts et Zimmermann, 1978). Deux variables ont été principalement utilisées pour mesurer l'intensité des coûts politiques : la taille et le risque.

Plusieurs chercheurs considèrent la visibilité politique comme un fort stimulant poussant les dirigeants à craindre un éventuel transfert de richesse et un appauvrissement de leurs entreprises. Ils considèrent que les organismes de contrôle s'appuient généralement sur les chiffres comptables des entreprises pour sélectionner celles qui réalisent des bénéfices anormalement élevés (Bowen et *al.*, 1995 ; Bowen et *al.*, 2007). En considérant la taille des entreprises comme un indicateur de la visibilité politique, ces chercheurs concluent que les entreprises de grandes tailles préfèrent délibérément les méthodes comptables qui réduisent le résultat pour se mettre à l'abri de coûts politiques. Ainsi pour éviter d'éventuelles poursuites par les autorités ou par crainte d'attirer l'attention du public qui cherchent à augmenter leurs parts imputables sous forme d'impôts et de salaires...etc.

La minimisation des coûts politiques comme objectif de la gestion des résultats est examinée par plusieurs recherches. Au début, Cette hypothèse a été validée empiriquement dans le contexte anglo-saxon. Certains chercheurs ont met en exergue la gestion des résultats par les entreprises américaines suite à la diminution du taux d'imposition. Ils ont conclu que les managers de ces entreprises ont tendance à retarder leurs résultats pour bénéficier d'un taux d'impôt réduit (Boynton et *al.*, 1992 ; Guenther, 1996). Dans le même contexte, Chen et Daley (1996) ont analysé la pratique de la gestion des résultats dans l'industrie financière canadienne durant la période 1977 à 1987, les résultats prouvent que ces entreprises sont incitées à gérer leurs résultats pour bénéficier de certains avantages fiscaux. Cette relation entre la gestion des résultats et les considérations fiscales a été validé également dans d'autres contextes autres qu'Anglo-saxon¹.

Par ailleurs, certains chercheurs considèrent que l'étude de l'hypothèse des coûts politiques semble donner des résultats plus concluants dans d'autres contextes tels que les périodes d'enquêtes réalisées par les organismes de contrôle de la concurrence et de la réglementation. Les études de Jones (1991) et Rayburn et Lenway (1992) ont montré que les firmes tendent à gérer leurs résultats à la baisse lorsqu'elles font l'objet d'enquêtes en vue d'obtenir des aides à l'importation. En détériorant artificiellement leur situation, elles ont plus de chances de passer pour sinistrées et de se voir offrir les subventions souhaitées et/ou de faire croître le montant de l'aide consentie. Dans le même ordre d'idées, Cahan (1992) et Makar et *al.*,(1998) observent que les entreprises faisant l'objet d'une enquête antitrust de la part du ministère américain de la justice sous-évaluent leurs bénéfices par une gestion stratégique des accruals.

Dans le conteste canadien, Cormier et *al.* (1999) ont validé l'hypothèse des coûts politiques sur un échantillon d'entreprises ayant porté plainte pour dumping contre des firmes importatrices. Ces entreprises ont géré ses résultats à la baisse pour obtenir des décisions favorables de la part du tribunal canadien du commerce extérieur. Cette étude documente des preuves de la gestion des résultats au cours de la période d'enquête. Dans le même contexte, l'étude de Berthelot et *al.* (2003) confirme l'utilisation des provisions environnementales en réponse à une forte exposition médiatique.

¹ La relation entre la taille de l'entreprise, la fiscalité et la gestion de résultat sera traitée en détail dans le chapitre suivant.

2- Les motivations réglementaires

Les motivations réglementaires à la gestion des résultats ont pris une attention considérable dans la littérature académique. Les entreprises cotées sont soumises à de nombreuses réglementations liées aux chiffres comptables et aux ratios concernant leur activité. Ces entreprises sont généralement vérifiées en termes de leur conformité à la réglementation. Cela crée une pression aux managers pour manipuler les résultats afin d'améliorer leur conformité avec la réglementation (Lim et Matolcsy, 1999). L'étude de Chrisensen et Hoyr (1999) affirme que l'une des incitations à la gestion des résultats pour les managers est la conformité aux normes réglementaires.

Les incitations réglementaires pour gérer les résultats peuvent être très importantes et significatives dans les cas où les bénéfices déclarés auront une incidence sur les procédures des autorités gouvernementales et de régulations. Certaines industries, tels que le secteur bancaire, d'assurance et de services publics, sont souvent contrôlés pour être conforme avec les règlements qui sont liés généralement à des données comptables (Healy et Wahlen, 1999, p.377) . Les banques et les compagnies d'assurance en particulier sont souvent soumises à des exigences en matière de capital, de fonds propres ou d'actifs qu'il faut détenir pour honorer leurs engagements.

Les banques commerciales en Algérie, par exemple, sont surveillées par la Banque d'Algérie pour se conformer à la réglementation. Les managers, dans ce cas, peuvent être motivés à manipuler les résultats déclarés pour répondre à ces exigences et éviter par conséquent les actions qui pourraient être prises par un tel organisme gouvernementale et de réglementation.

Collins et *al.*, (1995) ont constaté que près de la moitié des banques de l'échantillon de l'étude ont employé au moins cinq sur sept méthodes de gestion du capital réglementaire, ce qui indique ainsi une fréquence élevée de la gestion des résultats dans les banques. Dans le domaine des assurances, les études de Petroni (1992) et Adiel (1996) démontrent également que les compagnies d'assurance qui sont en difficulté financière engagent dans la gestion des résultats à travers la sous estimation des provisions pour sinistres et les opérations de réassurance.

Les règlements sur le contrôle des prix est un autre type d'intervention réglementaire qui peut avoir un impact sur les décisions comptables d'une entreprise, car il est coûteux pour les entreprises, par conséquent, le respect de ces règlement peut constituer une autre motivation à

la gestion des résultats. Navissi (1999) a examiné les accruals discrétionnaires constitués par les entreprises industrielles de Nouvelle-Zélande en réponse à deux séries de modifications réglementaires en 1971 et 1972². Il a fourni des preuves d'une réduction des accruals discrétionnaires par les entreprises manufacturières pour les années pendant lesquelles elles pourraient appliquer des hausses de prix. Dans le secteur de l'industrie chimique, soumis à une législation environnementale stricte, Cahan et *al.* (1997) valident également cette hypothèse.

3- Le respect des clauses contractuelles et minimisation des coûts de financement

Selon Healy et Wahlen (1999), les données comptables sont utilisées pour aider à surveiller et réglementer les contrats entre l'entreprise et ses parties prenantes, cependant, Watts et Zimmerman (1978) considèrent que ces contrats créent des incitations pour la gestion des résultats. La conformité avec les clauses restrictives d'un contrat de dette est un exemple d'une situation contractuelle qui pourrait stimuler la gestion des résultats. Selon la théorie d'agence, il existe une relation contractuelle entre les dirigeants et les créanciers pouvant générer des conflits d'intérêts. L'une des possibilités de réduire ces conflits est d'insérer des clauses restrictives qui se fondent sur des indicateurs comptables pour limiter le transfert de richesse aux dépend des créanciers (Elleuch hamza, 2008, p.3). Ainsi, les managers sont incités à gérer les résultats à la hausse pour respecter ces clauses restrictives (Labelle, 1990).

Comme indiqué ci-dessus, cette motivation trouve son origine dans l'hypothèse théorique émise par Watts et Zimmerman, (1986,1990). Ces auteurs notent que la violation des clauses d'endettement est coûteuse pour les managers. Pour éviter cette situation, les managers sont incités à manipuler les données comptables. Watts et Zimmerman (1986, p.216) précisent que « plus la firme a un ratio dettes/fonds propres élevé, plus cette firme aura tendance à choisir des procédures comptables qui reportent les profits de périodes futures vers la période actuelle ». Dans le même sens, Richardson (1998) soulignent que les contrats d'endettement constitue une motivation pour la gestion des résultats afin d'éviter d'enfreindre les engagements liés à ces contrats. Par ailleurs, la probabilité de l'adoption de ce type de comportement opportuniste de la part des managers est plus élevée dans les contextes caractérisés par une forte asymétrie informationnelle.

² Ces règlements ont permis aux entreprises de fabrication à appliquer des hausses de prix pour obtenir un soulagement à propos les difficultés financières causées par le règlement de gel des Prix de 1970.

Sur le plan empirique, plusieurs études ont confirmé le lien entre les clauses restrictives des contrats d'endettement et la gestion des résultats (par exemple, DeFond et Jambalvo, 1994; Sweeney, 1994 ; Duncan, 2001; Jackson et Pitman, 2001 ; Dichev et Skinner ,2002 ; Noronha et *al.* 2008 ; Iatridis et Kadorinis 2009). Globalement, ces études tendent à valider que les managers des entreprises proches de la violation de leur contrat d'endettement emploient les *accruals* discrétionnaires pour augmenter fictivement le résultat et éviter, par conséquent, les violations des engagements contractuels relatifs à l'endettement.

En revanche, en étudiant le comportement des entreprises en difficulté financière, DeAngelo et *al.* (1994) et Janes (2003) ont infirmé l'hypothèse de l'endettement. En effet, les auteurs trouvent que les dirigeants de ces entreprises ont tendance à manipuler les *accruals* vers la baisse afin d'afficher un résultat plus faible. Ainsi, il ne semble pas que le respect des clauses contractuelles d'endettement incite les dirigeants d'entreprises en difficulté financière à augmenter les résultats. Ces derniers visent plutôt à obtenir de meilleurs termes de la part des créanciers lors de la renégociation d'emprunts.

D'autre part, la gestion des résultats peut répondre également à un objectif de minimisation des coûts de financement, à cause de la pression exercée par les créanciers et/ou les marchés financiers. Tout d'abord, les banques sont des utilisateurs assidus de l'information comptable et financière. En pratique, la prise de décisions d'octroi de crédits bancaires se base essentiellement sur l'analyse des données comptables des entreprises objet de financement.

Breton et Schatt (2003, p.9) signalent que pour bénéficier d'un financement bancaire à un coût réduit, les dirigeants peuvent maquiller les données comptables et présentent une situation financière « avantageuse », qui consiste notamment à faire apparaître un risque de défaillance faible, tant pour se financer à un coût réduit (faible prime de risque facturée par le banquier) que pour éviter un rationnement du crédit . Dechow et *al.* (1996) ont constaté que les managers ont tendance à manipuler les résultats en vue d'obtenir du financement externe à faible coût ainsi que pour éviter la violation des clauses restrictives de la dette. Toutefois, peu d'études empiriques ont validé cette hypothèse.

4- La maximisation de la richesse des dirigeants

Les premières études ont traité les incitations des managers à gérer les résultats dans le but de maximiser leur bien être en s'inspirant de la théorie d'agence. Un agent tente de transférer la richesse du principal à leur propre avantage. Les entreprises, pour limiter ce transfert, peuvent lier les régimes de rémunérations et de bonus des managers à leur performance économique dans le but d'aligner les objectifs de management avec ceux des actionnaires et réduire l'asymétrie d'information. Cependant, un contrat de compensation basé sur la performance entre agent et principal, peut inciter les managers à manipuler les résultats. En d'autres termes, les managers, dans le cadre de ces constats, sont motivés à utiliser la gestion des résultats afin d'améliorer ou d'augmenter leur propre régime de rémunération ou de bonus (Duncan, 2001). Watts (1977) et Watts et Zimmerman (1978) soutiennent que les managers des firmes où il existe un contrat d'intéressement sont plus susceptibles de choisir les procédures comptables qui reportent le résultat des périodes futures vers la période courante. De même, Elitzur et Yaari (1994) indiquent qu'un régime de rémunération incitative influence les managers à gérer les résultats. De leur côté, Achille et *al.* (2013, p.581) considèrent la rémunération des dirigeants comme la principale motivation à la gestion des résultats.

En pratique, la participation financière des managers peut prendre plusieurs forme : des récompenses calculées sur la base des résultats comptables et des récompenses qui dépendent de la performance boursière de l'entreprise (Desbrières, 1997 cité dans Mard, 2005).

Les récompenses indexées aux résultats comptables sont à l'origine de l'hypothèse de la rémunération émise par la théorie politico-contractuelle de la comptabilité. Healy (1985) est considéré le premier qui a montré que les managers peuvent utiliser les *accruals* discrétionnaires pour maximiser la compensation du bonus à court terme. Il a trouvé que les dirigeants gèrent à la baisse leur résultat si celui-ci est inférieur (supérieur) à la limite minimale (maximale) pour maximiser leur bonus les années suivantes.

Sur le plan empirique, plusieurs études ont testé et généralement validé cette hypothèse (Balsam, 1998 dans le contexte américain, Hoffman et Zimmer, 1994 dans le contexte Australien, Arnold, 1994 dans le contexte britannique et Cormier et Magnan, 1995 dans le contexte canadien). Dans le même courant d'investigation, Dhaliwal et coll. (1982) ont validé cette hypothèse à travers l'utilisation des méthodes d'amortissement. Des résultats similaires ont été trouvés également par Hunt (1985) en utilisant les méthodes d'évaluation des stocks.

L'étude de Gaver et *al.* (1995) précise que les managers pratiquent la gestion des résultats afin d'assurer un niveau constant des bonis de rémunération. En revanche, Guidry et *al.* (1999) ont infirmé cette hypothèse basée sur la relation entre la gestion des résultats et le régime de rémunération.

La deuxième forme de participation financière des managers est le mécanisme de rétribution lié à la performance boursière de l'entreprise. Ce dernier a pour vocation de réduire les conséquences des conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires. Dans une telle situation, les managers tentent souvent de surévaluer la performance financière pour maximiser leur richesse personnelle. Ce système de récompense qui est basé sur des mesures comptables peut influencer les choix comptables des dirigeants différemment selon l'horizon qui les intéresse.

Les études relatives au premier mécanisme se sont concentrées sur une seule composante de la compensation, les plans de bonus. Cependant, pour ce deuxième mécanisme de récompense, l'appui empirique a été porté à d'autres composantes dont notamment les « *stocks options* » (Yermack, 1997 ; Aboody et Kaznik, 2000 ; Balsam et *al.*, 2003 ; Cheng et Warfield, 2005) et les plans de motivation (Gao et Shrieves, 2002). C'est dans ce contexte que Francis et *al.* (2004) stipulent qu'une utilisation accrue des options dans les contrats de compensation conduit à des *accruals* opportunistes qui altèrent la qualité des rapports financiers. De la même manière, Bergstresser et Philippon (2006) avancent que l'utilisation des *accruals* discrétionnaires pour gérer les résultats est plus prononcée dans les entreprises où la compensation de dirigeant est plus étroitement liée à la valeur de l'action et aux options maintenues.

En d'autre part, La perspective opportuniste des managers est également basée sur la théorie de la sécurité de l'emploi initiée par Fudenberg et Tirole (1995). Dans ce sens, Defond et Park (1997) ont démontré que la sécurité de l'emploi incite les dirigeants à lisser les résultats actuels et futurs. Dans une période de mauvaise performance, les dirigeants sont incités à prendre des mesures discrétionnaires dans le but de dissimuler une faible performance et maintenir leur poste de travail. Dans le même contexte, Pourciau (1993) indique que le changement non routinier³ des dirigeants s'avère propice à l'adoption d'un comportement opportuniste de la part du dirigeant. Le chercheur souligne que ce changement peut constituer une forte motivation pour les dirigeants à gérer les résultats à la hausse afin de dissimuler une

³ Pourciau (1993) définit le changement non routinier comme un remplacement non planifié qui se matérialise dans la plupart des cas par une résignation forcée du dirigeant.

mauvaise performance et éviter ainsi la perte de leur emploi qui par conséquent affecte leur réputation professionnelle. Par ailleurs, les individus peuvent être engagés dans des pratiques de gestion des résultats pour avoir une promotion (Duncan, 2001).

Par ailleurs, les managers ne sont pas incités uniquement par leur rémunération, mais également par leur réputation, notamment si celle-ci est liée au dépassement ou à la réalisation de certains seuils de publication. Plusieurs études empiriques ont essayé de tester la gestion des résultats autour de ces seuils. C'est ainsi que plusieurs chercheurs ont mis en évidence que les dirigeants sont averses pour la publication des pertes (Hayn, 1995 ; Moreira et Pope, 2007), d'un résultat inférieur au résultat de l'exercice précédent (Burgstahler et Dichev, 1997 ; Holland et Ramsay, 2003 ; Jacob et Jorgensen, 2007) , d'un résultat qui diffère des attentes des analystes financiers (Burgstahler et Dichev, 1997 ; DeGeorge et *al.*, 1999 ; Bartov et *al.*, 2002 ; Lee, 2007) et d'un niveau de résultat « psychologiquement satisfaisant » (Carslaw (1988) en Nouvelle- Zélande , Thomas (1989) aux Etats-Unis et de Niskanen et Keloharju (2000) en Finlande).

En outre, L'hypothèse de « big bath accounting », déjà vu dans la section précédente, peut constituer également une motivation à la gestion des résultats .En particulier, lorsqu'un nouveau dirigeant arrive à la tête d'une entreprise, il peut avoir intérêt à constater un maximum de charges sur l'exercice de succession. En effet, il fait porter la responsabilité des pertes sur son prédécesseur et préserve ainsi sa réputation (Murphy et Zimmerman, 1993).

5- Les motivations liées à la pression du marché financier

Les pressions exercées sur les managers pour atteindre les attentes du marché financier constituent la principale motivation avancée par un deuxième courant en essayant d'expliquer la gestion des résultats⁴. Ces pressions peuvent prendre plusieurs formes, nous citons à titres d'exemple : les primes accordées par le marché financier aux entreprises qui présentent une tendance régulière et croissante des résultats (Myers et Skinner, 1999) ou qui dépassent les prévisions des analystes (Bartov et *al.*, 2002). Par ailleurs, DeAngelo et *al.*, (1996) ont constaté que les entreprises dont la courbe de croissance des résultats est brisée connaissent une chute de leur cours boursier. Dans certain pays, la réglementation exige un niveau minimum de performance aux entreprises pour garder leur place sur le marché financier ou

⁴ Les quatre premières motivations présentées ci-dessus sont liées aux contraintes politico contractuelles évoquées par la théorie positive de la comptabilité.

lors d'une émission d'actions. Ces exigences et contraintes incitent les dirigeants des entreprises à engager dans la gestion des résultats. Cette hypothèse a été validée par l'étude de Chen *et al.* (2001).

Les attentes du marché des capitaux sont les attentes des investisseurs concernant le risque et le rendement lié à la performance de l'entreprise. Kasznik (1999) examine si les managers qui émettent des prévisions de résultats gèrent les bénéfices déclarés vers leurs prévisions, par crainte des poursuites judiciaires par les investisseurs et perte de réputation pour la précision. Il a trouvé des preuves d'une association positive entre les niveaux de prévisions de résultats surestimés et les coûts de litiges. Magrath et Weld, (2002) considèrent que la réponse aux attentes des résultats et aux prévisions des analystes peut être la principale motivation qui induit les managers à manipuler les résultats. Les dirigeants sont devenus plus sensibles à l'évaluation du marché financier et à la fluctuation des cours. Ils sont incités à publier des résultats attrayants et susceptibles d'influencer le cours à la hausse. Les managers prennent de telles décisions afin d'influencer la façon dont les investisseurs voient leur entreprise (Degeorge *et al.*, 1999). En examinant cette situation, Kellogg et Kellogg (1991) ont identifié deux motivations principales à la gestion des résultats : le désir d'inciter les investisseurs à acheter les actions de la société et le désir d'augmenter la valeur de marché de ces actions.

Dans le même contexte, Healy et Wahlen, (1999, p.370) considèrent que l'utilisation généralisée de l'information comptable et financière par les investisseurs et les analystes financiers afin de faciliter l'évaluation des actions peuvent créer une incitation pour les managers à manipuler les résultats dans une tentative pour influencer la performance du cours des actions à court terme. Ainsi, l'interaction entre les chiffres comptables et la réaction des marchés financiers peut en effet pousser le management vers la gestion des résultats.

L'incitation du marché des capitaux découle essentiellement du rapport entre le résultat déclaré et le cours d'actions, c'est-à-dire la valeur de marché d'une entreprise. Sur le plan empirique, plusieurs études ont validé cette hypothèse. En utilisant un échantillon des entreprises d'investissement immobilier cotées au cours des années 1990 à 2006, Ambroise et Bian (2010) ont découvert un lien entre le mouvement du cours des actions et la gestion des résultats. Ils ont constaté que le prix de l'action peut être une motivation pour manipuler la gestion des résultats. En outre, Les marchés financiers réagissent, en générale, négativement pour les entreprises qui ne respectent pas les bénéfices attendus par les analystes. Les

entreprises qui n'atteignent pas ces prédictions peuvent être impliquées dans la gestion des résultats pour satisfaire les attentes des analystes (Jackson et Pitman, 2001).

Selon Athanasakou et *al.* (2009), le marché financier réagit fortement aux résultats négatifs signalés (par rapport aux attentes) et les bénéfiques positifs (par rapport aux attentes) sont généralement récompensés, ce qui donne aux managers une forte incitation à manipuler les résultats publiés. En effet, ne pas répondre aux attentes des analystes peut entraîner des conséquences néfastes sur les prix des actions, par exemple lorsque l'entreprise Procter & Gamble a déclaré que la société n'a pas pu atteindre les prévisions des analystes dans le premier trimestre de l'année 2000, son prix d'action a diminué de 30% (Duncan, 2001). En conséquence, un certain nombre d'études ont été menées dans ce domaine, et enquêter sur la pratique de la gestion des résultats dans les différentes cultures.

Par ailleurs, des contextes tels que l'introduction en bourse (Ahorany et al, 1993 ; Rangan , 1998 ; Teoh et al , 1998 ; Teoh et Wong , 2002, Mangan et cormier , 1997 ; Potbriand et Breton , 1999 ; Roosenboom et *al.* , 2003 ; Neill et *al.* , 1995; Shivakumar, 2000 ; Friedlan, 1994 ; Périer, 1998), les augmentations de capital (McLaughlin, Safieddine et Vasudevan, 1996 ; Loughran et Ritter, 1997 ; Denis et Sarin, 2001) et la prise de contrôle d'une filiale (Easterwood, 1998 ; Erickson et Wang, 1999 ; Guan et al., 2004 ; Missonier-Piera et Ben-Amar, 2007, Thauvron, 2000) semblent également propices à la gestion des résultats. Les résultats de ces études sont divergents, certains auteurs ont pu confirmer que les managers des entreprises gèrent à la hausse leur résultat avant la réalisation de ces événements. Par contre, d'autres n'arrivent pas à affirmer ces résultats.

Section 3 : Les formes et les techniques de la gestion des résultats

La formule de composition du résultat comptable présentée dans la deuxième section du premier chapitre montre clairement qu'il existe deux leviers pour gérer le résultat : soit une action sur les cash-flows d'exploitation, soit sur les *accruals*. Sur la base de ces actions, la littérature théorique et empirique s'accordent sur le fait que la gestion des résultats pourrait prendre deux formes : comptable et réelle. Ainsi, les techniques de gestion des résultats varient selon les formes de la gestion des résultats. La gestion du résultat comptable utilise clairement des méthodes différentes de celles utilisées par la gestion du résultat réelle ou économique. L'objectif de cette section est de présenter les deux formes de la gestion des résultats ainsi que quelques techniques y afférentes.

1- La gestion comptable des résultats

La gestion comptable des résultats se produit lorsque les managers manipulent les résultats déclarés en exploitant leur pouvoir discrétionnaire dans le cadre des principes comptables généralement reconnus pour tenter de cacher la véritable performance économique de l'entreprise (Dechow et Skinner, 2000). Elle est effectuée à partir du choix des méthodes comptables ou dans la mise en application de ces méthodes. Les dirigeants peuvent tenter jouer sur les options comptables, ils agissent sur les *accruals*, qui n'a généralement pas de conséquences directes sur les cash flows de la firme.

Cette forme de la gestion des résultats est parfois préférée par les managers puisqu'elle offre plus de discrétion en termes de timing pour gérer les résultats déclarés. La gestion des résultats basée sur les *accruals* est largement utilisé dans la littérature précédente pour détecter ce genre de comportement opportuniste (Healy, 1985; Jones, 1991; Ahorany et *al.*,1993; DeFond et Jiambalvo 1994 ; Sweeney , 1994 ; DeAngelo et *al.*, 1994; Gaver et *al.*, 1995; Han et Wang, 1998; Erickson et Wang, 1999; Magnan et *al.*, 1999; Navissi, 1999; Stammerjohan et Hall, 2003; Bergstresser et Philippon, 2006).

Les méthodes de manipulation des *accruals* peuvent être divisées en deux types. Une méthode consiste à modifier les principes comptables pour la présentation de la même transaction économique. Des exemples de ces techniques, entre autres: le changement des méthodes d'évaluation des stocks (LIFO vs FIFO), les modes d'amortissement (accélérée ou linéaire), la

durée de vie utile des immobilisations et de la politique concernant la capitalisation ou la passation en charges des frais de maintenance (Jiambalvo, 1996).

L'autre méthode est de changer les estimations des accruals: le jugement concernant l'enregistrement et la valeur de certains accruals (Bauwhede et Willekens 2003; Healy et Wahlen, 1999). Quelques exemples de cette méthode sont : l'enregistrement ou la reprise des provisions en changeant les estimations, l'enregistrement ou la reprise des créances irrécouvrables, les pertes sur prêts, les avantages postérieurs à l'emploi, et la valeur résiduelle des immobilisations..

Aljifri (2007) divise la gestion des résultats en deux approches: (1) les choix comptables des accruals, y compris le timing des dépenses et la reconnaissance des revenus, ce qui est plus facile à gérer, moins coûteux, et difficile à détecter par les auditeurs externes. (2) les changements de méthodes comptables (FIFO à LIFO) qui sont coûteux, observable, et plus facile à détecter par les auditeurs externes. Les deux méthodes peuvent être utilisées pour augmenter ou diminuer la gestion des résultats. FIFO et LIFO sont les méthodes les plus couramment utilisées pour manipuler les stocks. Par exemple, quand une entreprise adopte ou choisit FIFO et LIFO, elle pourrait conduire à un changement dans les flux de trésorerie de l'entreprise en raison de l'effet de ces méthodes d'évaluation des stocks sur le bénéfice imposable; Toutefois, le choix de cette méthode ou l'autre dépend de leur motivation ou objectif. En d'autres termes, lorsqu'une entreprise souhaite augmenter les résultats déclarés, elle peut utiliser FIFO lorsqu'il y a une augmentation des prix (Aljifri, 2007). Hang et Wang (1998) concluent que les compagnies pétrolières utilisent les méthodes de gestion de stock pour manipuler la gestion des résultats. Par exemple, il y a une incitation pour les entreprises américaines à manipuler les résultats afin de réduire les coûts politiques en utilisant les stocks comme une technique de manipulation.

Ortega et Grant (2003, p.5), ont classé les techniques de la gestion comptable des résultats qui peuvent être utilisés par les entreprises comme suit :

- La constatation prématurés des revenus : les managers pourraient comptabiliser des recettes tôt pour augmenter les recettes actuelles;
- Le timing des charges d'exploitation : le manager peut retarder les dépenses pour l'année prochaine si l'entreprise réalise une faible performance dans la période actuelle.

- Des hypothèses irréalistes pour estimer quelques éléments du bilan : le management peut manipuler l'estimation de quelques éléments pour améliorer la performance de l'exercice courant. Dans ce cas, le management peut baisser excessivement l'estimation, par exemple, des provisions pour créances douteuses, et par contre lorsque la performance économique se porte bien, la gestion peut avoir tendance à utiliser des estimations élevées pour ces éléments.

2- La gestion réelle des résultats

La gestion réelle des résultats se produit lorsque les managers tentent de modifier les résultats publiés à travers l'ajustement du timing et du volume de quelques activités sous-jacentes dans un effort pour influencer l'output du reporting financier (Roychowdhury, 2006). Elle s'opère à travers une décision prise par le dirigeant ayant un impact direct sur les flux de trésorerie (anticiper ou retarder des entrées ou des sorties). Depuis les années 80, les chercheurs considèrent qu'il est plus délicat de jouer sur les flux réels et de détecter ce genre de pratique (Beneish (2001), parce qu'il est difficile de distinguer entre une décision optimale de gestion et la volonté de manipuler les chiffres comptables (Schipper, 1989). Toutefois, au début des années 2000, quelques chercheurs ont montré que les activités réelles peuvent être l'objet de manipulations non négligeables.

Les études menées sur la gestion réelle des résultats (Fudenberg et Tirole, 1995, Healy et Wahlen, 1999 ; Dechow et Skinner, 2000 ; Bens et *al.*, 2002, 2003, Roychowdhury 2006) précisent que les managers s'engagent dans de telles pratiques à travers des décisions opérationnelles, de financement ou d'investissement ayant des conséquences direct sur les flux de trésorerie et qui sont principalement prises dans le but d'orienter les résultats dans leur intérêt.

Les décisions d'exploitation sont des activités relatives à la production, la vente et la livraison de biens et de services et la perception du paiement des clients (Gray et les aiguilles, p.366). La gestion réelle des résultats utilise des décisions opérationnelles réelles et dont les décisions commerciales sont prises dans le cadre normal de l'activité de l'entreprise, par exemple, lorsque les ventes sont inférieures à la moyenne, la direction pourrait diminuer le prix de manière à augmenter le volume des ventes dans une tentative pour atteindre le résultat ciblé (Ortega et Grant, 2003). Jiambalvo (1996) indique également que les décisions d'exploitation pourraient impliquer le retardement ou d'accélération du timing des dépenses de recherche et

développement (R & D), les dépenses de maintenance ainsi que les ventes. Ceci confirme les résultats de l'étude de Roychowdhury (2006). Ce dernier a trouvé des preuves que les entreprises escomptent volontairement leurs prix et accordent des conditions de crédit plus souples afin d'augmenter les ventes. Les ventes pourraient également être arrangées par l'annonce d'une hausse des prix des produits au premier trimestre de l'année prochaine afin de stimuler la demande du dernier trimestre de l'année actuelle (Graham et al, 2005). En outre, Roychowdhury (2006) montre que les dépenses discrétionnaires sont réduites par certaines entreprises pour améliorer les marges déclarées, telles que le montant des dépenses de publicité, les dépenses de recherche et développement et les frais généraux et d'administration. Dans le même sens, la plupart des réponses, 79%, de l'enquête menée par Graham et al. (2005) indique que les managers peuvent diminuer les dépenses discrétionnaires afin d'augmenter le bénéfice. De plus, l'étude de Roychowdhury (2006) a également révélé que les entreprises utilisent la surproduction ou augmentent la production pour signaler un prix de revient plus faible des marchandises vendues (CMV).

Le deuxième type de décisions qui peut être exploité par les managers dans le cadre d'une gestion réelle des résultats est les décisions de financement. Ces décisions comprennent les jugements sur l'obtention (le retour) de ressources des (aux) prêteurs et investisseurs tels que les banques et les actionnaires (Gray et Needles, p.367). Les managers doivent faire des choix à propos, par exemple, les emprunts à contracter, les dividendes à verser et les actions à émettre ou à racheter. Ces décisions peuvent être utilisées par les managers pour gérer leurs résultats. Graham et al (2005) ont découvert que 12,4% des répondants à leur enquête considèrent que les managers pourraient racheter des actions ordinaires pour conduire leurs résultats à la hausse. Dans le même contexte, Jiambalvo (1996) indique également que dans une situation de hausse des taux d'intérêt, la valeur de marché de la dette va diminuer. Les entreprises peuvent rembourser prématurément leurs dettes et augmenter leurs résultats

Les décisions d'investissement sont également liées à des choix. Ces derniers concernent les projets d'investissements, l'acquisition des actifs à long terme que l'entreprise a besoin pour créer et vendre des produits, la vente des actifs, l'acquisition et la vente des titres négociables (Gray et Needles, p.367). Une des preuves de la gestion réelle des résultats est fournie par Bartov (1993) qui conclut que les managers manipulent le résultat déclaré à travers la vente des immobilisations et des investissements. En utilisant un échantillon de 44 entreprises publiques Singapouriennes, Poitras et al. (2002) démontrent que certaines entreprises utilisent

la flexibilité des méthodes comptables pour manipuler les résultats via les ventes et la dépréciation des actifs comme un moyen de manipulation.

En examinant les rapports d'audit de 35 sociétés cotées à la Bourse espagnole, Amat et *al.* (2003) constatent que les managers espagnols utilisent plusieurs techniques afin de gérer leurs résultats. Ces techniques comprennent les dépenses imputées sur les réserves au lieu de les inclure dans le compte de résultat, la capitalisation des charges, l'altération des stocks, les méthodes d'amortissement accéléré et les frais extraordinaires pour les régimes de retraite.

Defond et Park (1997) soulignent que les managers ont tendance à décaler le bénéfice de bonnes années à la mauvaise année; par exemple, si les résultats actuels sont « bons » et les bénéfices attendus sont « mauvais », les managers vont transférer une partie des résultats de la bonne année à la mauvaise année pour les égaliser. En se basant sur un échantillon de 50 grandes sociétés britanniques, Breton et Taffler (1995) affirment que la gestion des résultats est pratiquée à travers : les éléments extraordinaires, les plus value de cessions d'actifs, la comptabilité de fusion, les filiales, la non capitalisation des actifs loués et les charges d'intérêts cachées.

L'étude de Gunny (2010), basée sur un échantillon composé de toutes les entreprises dont les données financières sont disponibles sur la base COMPUSTAT industrielle durant la période 1988 à 2002, a constaté que les entreprises gèrent leur résultat en réduisant l'investissement discrétionnaire en recherche et développement et les frais généraux et d'administration .

Par ailleurs, en exploitant les données recueillies par le biais de (464) questionnaires et de (16) entretiens en Egypte, Kamel et Elbanna (2010) ont constaté que les principales techniques de manipulation de résultats consistait à faire des provisions inadéquates; de capitaliser plutôt que de passer en charges les dépenses et de jouer avec les méthodes d'évaluation de stock. Basé sur un échantillon de sociétés italiennes cotées, Markarian et *al.*, (2008) ont étudié la relation entre le choix de comptabilisation des dépenses de recherche et développement et les motivations à la gestion des résultats. Leurs résultats indiquent que les entreprises italiennes utilisent les dépenses de recherche et développement comme un outil de manipulation. En d'autres termes, les entreprises à faible performance ont tendance à capitaliser les dépenses de recherche et développement, tandis que les entreprises avec des performances supérieures sont plus susceptibles de les passer en charges.

Une étude menée par Nelson et *al.*, (2003) dont les données sont collectées à l'aide d'un questionnaire comprenant 253 auditeurs externes de cabinets américains indique que les résultats sont gérés par de nombreuses techniques telles que la reconnaissance des revenus, les regroupements d'entreprises, les actifs incorporels, les immobilisations, les investissements, les contrats de locations et la technique la plus utilisée qui est les provisions.

Les études empiriques récentes, ont mis en évidence la volonté des dirigeants à gérer leurs résultats par le biais des activités réelles plutôt que par les techniques comptables (Graham et *al.*, 2005). Degeorge et *al.*, (1999) parlent de « direct managing », Glaum et *al.*, (2004) de « manipulation of cash flows », Roychowdhury (2006) de « manipulation des activités réelles » et Burgstahler et *al.*, (2006) de « Business Management ».

L'enquête menée par Graham et *al.*, (2005) auprès de plus de 400 cadres dirigeants montre non seulement qu'ils sont prêts à manipuler les activités réelles pour atteindre certains objectifs tels que le résultat positif ou les prévisions des analystes, mais, ils ont conclu que la gestion réelle des résultats est le type préféré par les managers. Ils soulignent que « la plupart des cas de gestion des résultats est réalisée par des actions concrètes et réelle plutôt que des manipulations comptables à travers les accruals » (p.66). Roychowdhury (2006) souligne que les manipulations via les accruals peuvent difficilement être menées indépendamment de celles sur les activités réelles dans la mesure où, lorsqu'en fin d'exercice, l'écart entre objectif et résultat non manipulé est très important, la manipulation des accruals risque d'être insuffisante pour combler l'écart. Or les manipulations des activités réelles ne peuvent se faire en fin d'exercice. Elles doivent être planifiées à l'avance. Par ailleurs, Une telle pratique pourrait affecter « l'intérêt de l'entreprise sur le long terme » et par conséquent, il peut être coûteux (Man et Wong, 2013, p. 400).

Dans le même ordre d'idée, Baderstschler et *al.* (2009) et Cohen et Zarowin (2008) précisent que la gestion réelle des résultats est plus coûteuse que la gestion comptable des résultats puisque la première entraîne des conséquences en termes de flux de trésorerie. La Gestion des résultats réelle, selon Zhao et *al.* (2012, p. 112), « est plus susceptible d'entraîner des coûts importants pour les actionnaires » car elle implique que l'entreprise sacrifie ses « flux de trésorerie à long terme ». En outre, Roychowdhury (2006) indique que la gestion réelle des résultats est une sortie des activités opérationnelles normales et peut probablement avoir un impact négatif sur la performance future de l'entreprise. Par contre, Ziv (1998) indique que les deux formes mènent aux mêmes résultats.

Section 4 : La mesure de la gestion des résultats

Toute la littérature sur la gestion des résultats repose sur une hypothèse essentielle : il est possible d'évaluer la gestion des résultats. Après avoir présenté les différentes motivations à la gestion des résultats ainsi que les différentes techniques y afférentes. Cette section a pour objet de décrire les méthodes les plus connues pour détecter et mesurer la gestion comptable des résultats¹ en commençant tout d'abord à présenter l'instrument utilisé pour mesurer la gestion des résultats.

1- Les accruals : instrument de la gestion des résultats

Comme nous avons vu dans la deuxième section du premier chapitre, le résultat comptable est constituée d'une composante de flux de trésorerie et d'une composante d'ajustement comptable appelée accruals. Cette relation montre clairement que les accruals constituent l'un des leviers pouvant être utilisé par les managers pour gérer leurs résultats. Ces accruals constituent un outil plus efficace et moins coûteux que les seuls changements de méthodes comptables afin de gérer les résultats et transférer les bénéfices entre les périodes (Healy, 1985 ; Cormier et Magnon, 1995).

L'article de Healy (1985) dans le Journal of Accounting and Economics est considéré comme le premier pas dans la mesure de la gestion des résultats. Paul Healy a été le premier qui a proposé l'utilisation des accruals comme indicateur de la gestion des résultats. C'est à partir de cette année que les chercheurs ont commencé à étudier la gestion des résultats par le biais des accruals.

Selon Ben amar (2009, p.67), l'utilisation des *accruals* en tant que moyen de gestion des résultats constituent pour les dirigeants un outil intéressant dans la mesure où il apporte plusieurs avantages. En effet, il est plus facile pour un dirigeant de manipuler les *accruals* que de changer de méthodes comptables. En outre, l'impact des décisions de gestion par les *accruals* est moins visible étant donné qu'un changement dans les *accruals* n'a pas à être divulgué et ne peut pas être détecté aisément par les utilisateurs des états financiers et souvent l'auditeur ne les conteste pas à la différence des changements des méthodes comptables qui doivent être divulgués et leur effet peut être ajusté par les utilisateurs des états financiers. De

¹ La modélisation de la gestion réelle des résultats s'est récemment développée à travers certaines études empiriques récentes (Gunny, 2005 ; Roychowdury, 2006 ; Cohen et Zarowin, 2010). Ces études, comme nous avons vu dans la section précédente, ont montré que les dirigeants gèrent leurs résultats en agissant sur les activités réelles suivantes : la production, les ventes, les dépenses en recherche et développement, les frais administratifs et généraux et les dépenses de publicité.

plus, les *accruals* présentent l'avantage d'agrèger tous les effets des changements comptables en une seule mesure. Par ailleurs, puisque la gestion des *accruals* peut se faire d'une façon continue, les dirigeants ont la possibilité de toucher le niveau exigé chaque exercice.

Le total des *Accruals* se calcule comme suit :

$$\text{Total des Accruals} = \text{Résultat net} - \text{Flux monétaire provenant de l'exploitation}$$

Les dirigeants qui font la gestion des résultats comptables tentent de la faire sans attirer l'attention et optent donc pour des techniques discrètes parce que leurs efforts seraient inutiles si les utilisateurs des états financiers sont capables de défaire leurs changements comptables. Par conséquent, la gestion du résultat ne porte toutefois pas sur les *accruals* totaux mais sur une partie de ceux-ci. Effectivement, les *accruals* totaux se subdivisent en *accruals* discrétionnaires et en *accruals* non discrétionnaires.

$$\text{Accruals totaux (AT)} = \text{Accruals normaux (AND)} + \text{accruals discrétionnaires (AD)}.$$

La partie des *accruals*, dite normale ou non discrétionnaire, découle de l'activité normale de l'entreprise et correspond à une application sincère et régulière des principes de la comptabilité d'engagement dans un pays donné (Jeanjean 2002a). Elle est considérée comme n'ayant subie aucune discrétion managériale. L'autre partie, anormale ou discrétionnaire, est gérée intentionnellement par les dirigeants et elle est utilisée afin de détecter et mesurer la gestion des résultats. Ainsi, les *accruals* discrétionnaires sont calculés par soustraction de la partie non discrétionnaire du total des *accruals* :

$$\text{Accruals discrétionnaires} = \text{Total des Accruals} - \text{Accruals non discrétionnaires}$$

Le niveau des *accruals* va varier en fonction de l'objectif du manager à travers la gestion des résultats. La différence entre les *accruals* gérés et non gérés sera positive dans une perspective de maximisation des résultats comptables et négative dans le cas contraire. Les variations des *accruals* présente donc une mesure appropriée de l'ampleur de la gestion des résultats. En effet, ils mesurent l'impact global de tous les choix comptables opérés par les managers.

La partie discrétionnaire est plus susceptible d'être biaisé que la partie non discrétionnaire. Les managers disposent ainsi d'une certaine facilité à gérer les *accruals* discrétionnaires ce qui affecte aussi par effet arithmétique le total des *accruals*. La séparation entre les deux composantes des *accruals* et par conséquent l'isolation des effets de la gestion des résultats

reste la mission la plus délicate des chercheurs (Bernard et Stober, 1989). A défaut, ils emploient généralement les *accruals* totaux pour estimer l'étendue de la pratique de gestion des résultats.

Deux approches existent pour l'évaluation des *accruals*. La première consiste à étudier le comportement d'un *accruals* discrétionnaire spécifique et ce pour des mesure fine de la gestion des résultats. Cette approche est plus adéquate à quelques secteur d'activité tels que les banques et les assurances dont la taille de l'échantillon est réduite et c'est l'approche que nous allons utiliser dans ce travail de recherche, c'est par exemple la solution retenue par McNichols et Wilson (1988). D'autres auteurs cherchent à capturer l'ensemble des manipulations en étudiant les *accruals* discrétionnaires totaux (Jones, 1991 par exemple), elle constitue une mesure de la gestion des résultats dans son ensemble et elle nécessite des grands échantillons. Une synthèse de ces deux approches a été tentée par Janin (2000).

Compte tenu de leur importance dans la littérature sur la gestion du résultat. Dans ce qui suit, nous présentons les différents modèles d'estimation des *accruals* discrétionnaires

2- Les modèles d'estimation des *accruals*

Plusieurs chercheurs ont développé divers modèles afin de calculer les *accruals* discrétionnaires considérés comme une mesure de la discrétion managériale, dont nous citons les plus reconnus : le modèle de Healy (1985), celui de DeAngelo (1986), celui de Jones (1991), ce dernier modifié par Dechow et *al.* (1995) pour donner un nouveau modèle, le modèle sectoriel de Dechow, Sloan (1991) et le modèle de Teoh et *al.* (1998). Ces modèles sont de complexité variable. Les plus simples estiment les *accruals* discrétionnaires par le total des *accruals* alors que les plus complexes tentent de séparer les *accruals* discrétionnaires des *accruals* totaux.

2-1- Le modèle de HEALY (1985)

Ce modèle était la première tentative pour mesurer la gestion des résultats. Healy (1985, p. 89) a émet l'hypothèse suivante : « le manager observe les cash-flows de l'activité et les *accruals* non discrétionnaires à la fin de chaque année, et il sélectionne les procédures comptables et les *accruals* de manière à maximiser son utilité ». Il considère le montant total des *accruals* comme des *accruals* discrétionnaires. En se basant sur l'hypothèse que les *accruals* discrétionnaires sont nuls en moyenne, Healy (1985) propose d'approcher les

accruals non discrétionnaires en faisant la moyenne des accruals totaux des années précédentes sans faire référence aux déterminants économiques de ces *accruals* . Son modèle s'annonce comme suit:

$$AND_t = \frac{1}{H} \sum_{k=t-1}^{t-H} \frac{AT_k}{Actif_{k-1}} \text{ avec,}$$

AND_t : Les accruals non discrétionnaires estimés à l'année t.

AT_k : Total des accruals déflatés par la valeur de l'actif total retardé (*Actif*) .

H: période ou horizon d'estimation des accruals non discrétionnaires.

Ce modèle a fait l'objet de certaines critiques dont la principale est le fait qu'il ne parvient pas à capter les effets des facteurs non discrétionnaires et fausse ainsi la mesure de la composante discrétionnaire des accruals. D'après ce modèle les *accruals* non discrétionnaires sont constants à travers le temps et sont égaux à la moyenne des *accruals* totaux de la période d'estimation. Or, les *accruals* non discrétionnaires varient selon les conditions économiques Kaplan (1985). Ce qui aura pour conséquence de biaiser l'estimation des coefficients des variables du modèle.

2-2- Le modèle de DeAngelo (1986)

Le modèle suggéré par DeAngelo (1986) est une spécification particulière du modèle de Healy (1985) avec un horizon d'estimation d'une année². En d'autres termes, DeAngelo (1986) se limite aux observations de l'année précédente pour estimer les *accruals* non discrétionnaires. Le total des accruals de l'exercice (t-1) servira donc à l'estimation des *accruals* non discrétionnaires de l'exercice de l'année suivante (exercice t). En somme, la détermination des accruals discrétionnaires pour un exercice donné (exercice t) est liée à la différence entre le total des accruals de ce même exercice (exercice t) et du total des accruals de l'exercice précédent (exercice t-1). Son modèle se présente comme suit:

$$AND_t = AT_{t-1} \text{ avec,}$$

AND_t : Accruals non discrétionnaires estimé de l'exercice t.

AT_{t-1} : Total des accruals de l'exercice t-1.

Le modèle de DeAngelo (1986) a fait l'objet des mêmes critiques adressées au modèle de Healy (1985). De plus, certains chercheurs tels que Dechow et al., (1995) et Jeanjean (2001)

² C'est-à-dire H=1.

ajoutent que l'hypothèse, avancée par DeAngelo (1986), de constance des *accruals* non discrétionnaires dans le temps et que les *accruals* discrétionnaires ont une moyenne de zéro n'est pas toujours vérifiée dans la pratique.

Par ailleurs, en supposant que le principe de ces modèles est correct, ils ne peuvent pas saisir correctement la gestion des *accruals* que si l'horizon de calcul H coïncide avec celui de la gestion du résultat. Dans le cas contraire il y a une erreur de mesure. Toutefois, rien ne garantit que les *accruals* normaux obéissent à la logique décrite par Healy et DeAngelo. En effet, une hypothèse implicite est que les *accruals* totaux sont stationnaires en moyenne sur la période où qu'ils ne sont affectés que par un bruit blanc. Dans le cas contraire, les *accruals* discrétionnaires calculés capturent la variation (« normale ») des *accruals* totaux (Jeanjean, 2002a, p.9).

Dans une tentative d'amélioration du modèle de DeAngelo (1986), Aharony et *al.*, (1993) standardisent le total des *accruals* par la moyenne du total des actifs. Toutefois, ils constatent que ce modèle ne permet en aucun cas d'estimer les *accruals* discrétionnaires et donc de détecter la gestion des résultats. De telles contraintes ont suscité la conception d'autres modèles d'estimation venant améliorer ceux de Healy et de DeAngelo et éliminer l'hypothèse de la constance des *accruals* non discrétionnaires. Ce sont les modèles du secteur d'activité, de Jones et de Jones modifié.

2-3- Le modèle de Dechow et Sloan (1991)

Le modèle proposé par Dechow et Sloan (1991) est appelé le « modèle de l'industrie ». Pour mesurer les *accruals*, ce modèle considère le secteur industriel comme le seul facteur de distinction entre les *accruals*. Selon cette hypothèse, ce modèle permet de contrôler la variation des *accruals* non discrétionnaires du moment que cette variation est semblable pour les entreprises appartenant au même secteur. Jeanjean (2003, p.10) précise que cette hypothèse n'est valide que si l'actif économique des firmes au sein d'une même industrie est homogène et que les *accruals* et les motivations à la gestion des résultats sont très corrélés entre les entreprises d'une même industrie. En plus, ce modèle ne tient pas compte les variations des *accruals* spécifiques à chaque entreprise dues à des circonstances particulières, ce qui fausse l'estimation des *accruals* non discrétionnaires et des *accruals* discrétionnaires. Enfin, ce modèle ignore la corrélation des *accruals* entre les entreprises. Ceci risque de biaiser les résultats et d'affirmer l'absence de gestion des résultats bien qu'elle existe réellement (Dechow et *al.*, 1995, p.200).

Cette approche est basée sur une analyse comparative de l'ensemble des accruals entre l'entreprise et les autres entreprises du même secteur d'activité pour estimer la composante discrétionnaire des accruals. La relation utilisée est la suivante:

$$AD_t = AD_{\text{entreprise } t} - AD_{\text{moyenne secteur } t}$$

AD t : accruals discrétionnaires de la période courante (t).

AD entreprise t: accruals discrétionnaires de l'entreprise à la période courante (t).

AD moyenne secteur t: accruals discrétionnaires moyen des entreprises du secteur à la période courante (t).

2-4- Le modèle de Jones (1991)

Jones (1991) présente un modèle basé sur la technique de régression. Contrairement à Healy (1985) et DeAngelo (1986), il a dépassé l'hypothèse de la stabilité des accruals non discrétionnaires dans le temps. Selon Jones (1991), les *accruals* non discrétionnaires pour la période t sont considérés comme étant fonction respectivement de la variation de son chiffre d'affaires entre l'année t et l'année t-1 et de ses immobilisations brutes hors immobilisations financières. L'introduction des variables « variation du chiffre d'affaires » et « immobilisations brutes » dans le modèle permet de prendre en compte les variations des *accruals* totaux qui sont dues à la simple évolution du contexte économique de l'entreprise. Le chiffre d'affaire est utilisé afin de contrôler l'environnement et circonstances économique de l'entreprise et ce avant que toute manipulation de la part des dirigeants ne soit exercée. Les immobilisations corporelles, quant à elles, sont introduites dans ce modèle afin de contrôler la proportion du total des *accruals* qui dépend de la charge d'amortissement non discrétionnaire. Elles ont été incluses plutôt que leurs variations parce que c'est la charge d'amortissement totale qui est incluse dans la mesure du total des *accruals* et non sa variation » (Jones, 1991, p.211-212). Selon le même chercheur, ces facteurs sont moins susceptibles d'être manipulés par les dirigeants et constituent ainsi des variables déterminantes des accruals non discrétionnaires.

Son modèle se présente comme suit:

$$\frac{TA_t}{\text{actif}_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{\text{actif}_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV}{\text{actif}_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE}{\text{actif}_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$$

Avec

$\frac{TA}{actif_{t-1}}$: Total des accruals de l'exercice t déflatés par la valeur de l'actif total de l'exercice t-1 ;

ΔREV : Variation des ventes entre l'exercice t -1 et l'exercice t;

PPE : Immobilisations brutes de l'exercice t;

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$: Paramètres spécifiques aux entreprises déterminés par la régression;

ε_t : Terme d'erreur correspondant aux accruals discrétionnaires.

Les paramètres α_1, α_2 et α_3 de l'équation ci-dessus sont obtenus par une estimation selon les moindres carrés ordinaires (MCO). Une fois estimés, ces paramètres permettent de calculer les accruals non discrétionnaires de l'exercice t (AND_t).

$$AND_t = \hat{\alpha}_1 \left(\frac{1}{actif_{t-1}} \right) + \hat{\alpha}_2 \left(\frac{\Delta REV}{actif_{t-1}} \right) + \hat{\alpha}_3 \left(\frac{PPE}{actif_{t-1}} \right)$$

Les accruals discrétionnaires (AD_t) sont ensuite définis par une simple différence entre les accruals totaux (TA_t) et les accruals non discrétionnaires (AND_t) :

$$AD_t = \frac{TA_t}{actif_{t-1}} - \left[\hat{\alpha}_1 \left(\frac{1}{actif_{t-1}} \right) + \hat{\alpha}_2 \left(\frac{\Delta REV}{actif_{t-1}} \right) + \hat{\alpha}_3 \left(\frac{PPE}{actif_{t-1}} \right) \right]$$

Cette méthode a l'avantage de prendre en considération l'effet des changements des circonstances économiques de la firme sur la fraction non discrétionnaire des accruals. Toutefois, cette tentative d'amélioration des modèles d'estimation n'est pas exempte de limite. En effet, la principale limite du modèle de Jones est qu'il repose sur une hypothèse implicite que le chiffre d'affaire est non discrétionnaire. C'est-à-dire tout changement de chiffre d'affaires modifie le niveau des *accruals* normaux saisis par le modèle et donc ses *accruals* discrétionnaires. Or, il se pourrait que les dirigeants retardent sciemment la livraison d'une marchandise l'année de l'enquête afin de diminuer le chiffre d'affaires de l'année en question et de reporter cette vente sur le chiffre d'affaires de l'année d'après. Ainsi, dans le cas où le dirigeant manipulerait le chiffre d'affaires, l'estimation de la gestion des résultats sera biaisée. Une telle limite est reconnue par Jones lui même.

2-5- La version modifiée du modèle de Jones (1991)

Le modèle de Dechow et *al.* (1995) est une version modifiée du modèle de Jones (1991) pour pallier à l'impact d'une éventuelle manipulation des ventes de la part des dirigeants ce qui faussera l'estimation des accruals non discrétionnaires et par conséquent les accruals discrétionnaires. Supposons qu'une entreprise augmente ses ventes en accordant des conditions de paiement plus généreuses. Par conséquent, le montant des *accruals* non discrétionnaires capté par le modèle augmente, et, toutes choses égales par ailleurs, les *accruals* discrétionnaires baissent. Ce modèle prédit une gestion du résultat à la baisse alors que la réalité est différente (Jeanjean, 2002a, p.10).

Cette limite a mené à la formulation d'une version modifiée de ce modèle où la variation des créances clients vient pour ajuster la variation du chiffre d'affaires (Dechow et *al.*, 1995). Ainsi, la prise en compte des variations des ventes réellement encaissées au lieu des variations des ventes constitue la seule différence entre la version modifiée et la version initiale du modèle de Jones (1991). La variation des ventes encaissées est obtenue en soustrayant la variation des comptes clients de la variation des ventes. La version modifiée du modèle de Jones (1991) se présente alors comme suit:

$$\frac{TA_t}{actif_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{actif_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV - \Delta REC}{actif_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE}{actif_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$$

Tous les paramètres de cette équation sont ceux de l'équation du modèle de Jones (1991) avec prise en compte d'un nouveau paramètre à savoir:

ΔREC : La variation des comptes clients de l'exercice t.

Donc $\Delta REV - \Delta REC$ définit la variation des ventes encaissées de l'exercice t.

Le calcul des accruals non discrétionnaires et des accruals discrétionnaires se fait en suivant la même procédure décrite pour le modèle de Jones (1991).

Toutefois, l'hypothèse posée par Dechow et *al.* (1995) risque de biaiser les mesures obtenues ainsi que leurs interprétations. En effet, la principale limite du modèle tient au fait qu'il considère que tout changement dans le chiffre d'affaires à crédit est le résultat d'une manipulation. Cependant, dans le cas où il s'avère que la manipulation est opérée par le biais des ventes au comptant, le même effet décrit, au niveau du modèle de Jones à cause de la non prise en compte d'une partie discrétionnaire dans le modèle d'estimation des *accruals* discrétionnaires se produira et le coefficient de la gestion des résultats tendra vers zéro. Par

ailleurs, Jeter et Shivakumar (1999) révèlent que l'hypothèse posée par Dechow et *al.* (1995) n'est pas toujours conforme à la réalité dans la mesure où la modification apportée à ce modèle n'est appropriée que dans les périodes où il y a eu une gestion effective du résultat et qu'à condition aussi que la variation des comptes clients soit dans le même sens que celle de la gestion des résultats.

De nombreuses études ont étudié la performance des modèles des *accruals* discrétionnaires déjà présentés et suggèrent que le modèle Jones et le modèle de Jones modifié sont les modèles les plus efficaces pour détecter la gestion des bénéfices (Habbash, 2010). Dechow et *al.* (1995), dans une étude qui compare l'efficacité de cinq modèles différents³ concernant la détection de la gestion des résultats, arrivent à la conclusion que le modèle de Jones modifié (1995) fournit l'estimation la plus fiable des *accruals*. Ce même résultat a été confirmé ultérieurement par Jeter et Shivakumar (1999). De même, Guay et *al.* (1996) ont évalué ces modèles en utilisant une procédure basée sur le marché, ils ont trouvé que les modèles de Jones et sa version modifiée sont les seuls modèles qui ont un potentiel pour fournir une estimation fiable des *accruals* discrétionnaires. Teoh et *al.* (1998), Guidry et *al.* (1999) et Peasnell et *al.* (2000) attestent que le modèle de Jones modifié est le plus utilisé en matière de gestion des résultats. Bartov et *al.* (2000) concluent que ce modèle est le meilleur parmi ceux qui existent et il est capable d'estimer les *accruals* discrétionnaires et donc de détecter la gestion des résultats. Ce même résultat a été confirmé ultérieurement par Klein (2002b). Ainsi et à travers la majorité des travaux, il nous semble que les modèles de Healy, de DeAngelo et du secteur d'activité ne permettent pas d'estimer et de séparer les *accruals* discrétionnaires de ceux non discrétionnaires. Celui de Jones et sa version modifiée semblent avoir plus de chance à le réaliser. Cependant, ces modèles utilisent uniquement la croissance des ventes et les immobilisations comme déterminants économiques des ajustements comptables.

Bien que les deux modèles ont été présentés sous forme de série temporelle, de nombreuses études, tels que Subramanyam (1996) et Bartov et *al.* (2001) qui comparent ces modèles en termes de l'utilisation de section transversale et séries temporelles, documentent que les modèles de Jones et Jones modifiés sont plus puissants en coupe transversale que dans les séries temporelles pour détecter la gestion des résultats. En d'autres termes, le modèle de Jones en coupe transversale contrôle l'influence de l'année et de l'industrie-spécifique. Ainsi, le modèle en coupe transversale est estimée par année et industrie. En outre, le modèle en

³ il s'agit des modèles de Healy, 1985 ; DeAngelo, 1986 ; Jones 1991 ; Jones modifié (Dechow et al, 1995) et le modèle sectoriel.

coupe transversal est caractérisé par de plus grands échantillons et plus d'observations et ne suppose pas la stationnarité des modèles des accruals discrétionnaires (Subramanyam 1996; Peasnell et *al.*, 2000). Toutefois, ce modèle suppose que le modèle des accruals discrétionnaires est similaire pour chaque entreprise dans une industrie, quelle que soit sa stratégie d'exploitation ou la phase de son cycle de vie du produit. Ainsi, si les entreprises dans une industrie ne sont pas homogènes, le modèle des accruals discrétionnaires mesuré peut impliquer des erreurs de mesure (Dechow et *al.*, 1995).

2-6- Le modèle de Kang et Sivaramakrishnan (1995)

Le modèle de Kang et Sivaramakrishnan (1995) est basé essentiellement sur l'étude de McNichols et Wilson (1988) qui ont développé un modèle de mesure de la gestion des résultats à partir des accruals spécifiques⁴. Kang et Sivaramakrishnan (1995) ont inséré plusieurs variables comptables afin de modéliser le processus de détection de la gestion des résultats. Ces variables sont les comptes à recevoir, les stocks, les éléments d'actifs à court terme autre que les comptes à recevoir et les stocks, les passifs à court terme net d'impôt et ne comprenant pas la partie exigible de la dette à long terme, les amortissements et les dépréciations, les ventes nettes, les immobilisations brutes et les dépenses d'exploitation. La différence entre ce modèle est celui de Jones (1991) réside dans l'inclusion de certains couts et dépenses⁵ et dans l'utilisation des soldes des comptes au lieu des variations de comptes.

2-7- Modèle de Rees et *al.* (1996)

Dechow (1994) avance que la recherche future devrait incorporer la variation des flux monétaires provenant de l'exploitation car elle contient des composantes temporaires qui sont réversibles dans le temps et constitue un déterminant important des *accruals*. En tenant compte de cet élément, Rees et *al.* (1996) incluent dans leur modèle d'estimation des *accruals* discrétionnaires la variable « flux de trésorerie liés à l'exploitation » en plus des autres variables utilisées par Jones modifié.

Les *accruals* non discrétionnaires sont représentés dans l'équation suivante :

$$ANC_t = \alpha_0 + \alpha_1 (\Delta CA_t + \Delta CCR_t) + \alpha_2 (PPE_t) + \alpha_3 (CFO_t)$$

⁴ C'est la partie discrétionnaire de la provision pour créance douteuse.

⁵ Kang et Sivaramakrishnan (1995) ont introduit les frais administratifs et le coût des marchandises vendues.

Avec

ACN_t : les *accruals* non discrétionnaires relatifs à l'année t ;

$(\Delta CA_t - \Delta CCR_t)$: variation du chiffre d'affaires entre l'année t et $t-1$ moins la variation des comptes clients entre l'année t et $t-1$;

PPE_t : valeur brute des immobilisations corporelles de l'année t ;

CFO_t : les flux de trésorerie liés à l'exploitation de l'année t ; α_0 , α_1 , α_2 et α_3 sont des paramètres spécifiques de l'entreprise.

Toutes les variables sont pondérées par l'actif total au début de l'année t .

A travers une régression transversale, Rees et *al.* (1996) estiment α_0 , α_1 , α_2 et α_3 comme suit :

$$TAC_i = \alpha_0 + \alpha_1 (\Delta CA_i + \Delta CCR_i) + \alpha_2 (PPE_t) + \alpha_3 (CFO_t) + b_1(PART_i)i + \epsilon_i$$

Avec

$PART_i$: une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si l'entreprise fait partie de l'échantillon dans lequel on soupçonne la gestion des résultats et prend la valeur zéro, dans le cas contraire ;

ϵ_i : Terme d'erreur qui désigne l'estimation des *accruals* discrétionnaires de l'entreprise i .

Rees et *al.* (1996) trouvent que les coefficients de $(\Delta CA_i - \Delta CCR_i)$ et (PPE_i) présentent des signes similaires à ceux trouvés par les études antérieures ayant utilisé le modèle de Jones modifié. En outre, la corrélation négative entre les flux de trésorerie liés à l'exploitation et les *accruals* confirme la thèse avancée par Dechow (1994). Jeter et Shivakumar (1999) témoignent également cette conclusion et soulignent que les modèles d'estimation des *accruals* discrétionnaires qui utilisent l'approche transversale tout en considérant les flux de trésorerie liés à l'exploitation sont bien spécifiés.

2-8- Modèle de Kothari et *al.* (2005)

Kothari et *al.* (2005) ont essayé d'améliorer le modèle Dechow et *al.* (1995), ils ont présenté un nouveau modèle qui met en relation les *accruals* discrétionnaires du modèle de Dechow et *al.* (1995) et la performance passée et présente de l'entreprise mesurée par le rendement des actifs (ROA). Ce modèle de Kothari et *al.* (2005) est ainsi une extension de celui de Dechow et *al.* (1995). Selon Kothari et *al.* (2005), le modèle d'*accruals* lié à la performance a un pouvoir explicatif supérieur à celui de Dechow et *al.* (1995) et estime les *accruals* discrétionnaires avec plus de précision.

En effet, plusieurs travaux de recherches ont souligné que la performance est une variable fondamentale qui a été omise par les modèles antérieurs. Beneish (2001, p.4) déclare : « il est évident que la gestion des résultats dépend de la performance de la firme...que la gestion des résultats est probablement présente lorsque la performance de la firme est aussi bien, anormalement, bonne ou mauvaise ». Beneish (1997) avance l'idée que la négligence des indicateurs de performance constitue une limite du modèle d'estimation des *accruals*. Dans ce cas, ces modèles ne peuvent pas être utilisés pour les entreprises ayant un rendement non aléatoire (Young, 1998). Dans le même cadre, plusieurs recherches antérieures recommandent la prise en compte de la performance dans les modèles des *accruals* (Kang et Sivaramakrishnan, 1995 ; Guay et al., 1996 ; Healy, 1996 ; Dechow et al., 1998 ; Peasnell et al., 2000 ; Barth et al., 2001). Le modèle de Kothari et al. (2005) est présenté comme suit :

$$ACCT_{it} / A_{it-1} = \alpha_0 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \alpha_1 (\Delta CA_{it} + \Delta REC_{it}) / A_{it-1} + \alpha_2 (IMMO_{it}) / A_{it-1} + \alpha_3 (ROA_{it-1}) / A_{it-1} + \epsilon_i$$

Avec :

ACCT : Accruals totaux=Bénéfice net-cash flow opérationnel ;

ΔCA : la variation du chiffre d'affaire entre deux exercices successifs (t et t-1);

ΔREC : la variation des créances clients entre les exercices t et t-1 ;

IMMO : le montant total des immobilisations corporelles brutes de l'entreprise à la clôture de l'exercice t ;

ROA : le rendement de l'actif ;

Ait-1 : l'actif total de la firme i à la clôture de l'exercice t-1 ;

ϵ : le terme d'erreur de ce modèle représente la proportion des accruals discrétionnaires.

Il est à souligner que toutes les variables sont standardisées par l'actif retardé et que le modèle est estimé par année et par secteur.

2-9- Modèle de Raman et Shahrur (2008)

McNichols (2002) critique tous les modèles cités ci-dessus, car ils omettent les possibilités de croissance des entreprises. Cohen et al. (2005) prouvent que les entreprises de fortes opportunités de croissance présentent des *accruals* plus élevés. En plus de la rentabilité des actifs inclus par Kothari et al. (2005), Raman et Shahrur (2008) proposent un modèle de détermination des accruals discrétionnaires qui prend en compte les possibilités de croissance

des entreprises. Raman et Shahrur (2008) proposent d'utiliser le rapport de "book-to-market" en tant que mesure des opportunités de croissance. Cette variable est mesurée par le rapport entre le total des actifs et le total des actifs moins la valeur comptable des capitaux propres plus la valeur de marché de l'entreprise. Le modèle de Raman et Shahrur (2008) se présente comme suit:

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \frac{\alpha_1 (\Delta CA_{it} + \Delta CCR_{it})}{A_{it-1}} + \frac{\alpha_2 (PPE_{it})}{A_{it-1}} + \frac{\alpha_3 (ROA_{it-1})}{A_{it-1}} + \frac{\alpha_3 (BM_{it})}{A_{it-1}} + \epsilon_{it}$$

Avec

TA_{it} : Les *accruals* totaux de l'entreprise i à l'année t ;

A_{it-1} : Le total des actifs au début de la période de l'entreprise i ;

ΔCA_{it} : La variation du chiffre d'affaires entre l'année t et l'année $t-1$ de l'entreprise i ;

ΔCCR_{it} : Les créances nettes de l'année t moins les créances nettes de l'année $t-1$ de l'entreprise i ;

PPE_{it} : La valeur brute des immobilisations corporelles de l'année t de l'entreprise i ;

ROA_{it-1} : Le rapport entre le résultat net de l'entreprise i et le total des actifs du début de période ;

BM_{it} : Le ratio du total des actifs sur le total des actifs moins la valeur comptable des capitaux propres plus la valeur du marché de l'entreprise i à l'année t ;

ϵ_{it} : Le terme d'erreur qui désigne l'estimation des *accruals* discrétionnaires de l'entreprise i à l'année t .

2-10- Le modèle de Stubben (2010)

Stubben (2010) a présenté le modèle de revenus discrétionnaires qui teste la capacité des modèles de revenus et d'*accruals* de révéler la gestion des résultats réelle et simulées. Il affirme que les modèles de revenus sont, bien développés, moins biaisés, et mieux que les modèles de régularisation couramment utilisés, puisque les estimations de modèles de revenus peuvent être appropriées comme une estimation de la gestion des résultats ou comme un proxy pour la gestion des résultats. Cependant, un inconvénient de ce modèle est qu'il ne peut pas détecter la manipulation de charges.

Section 5 : La gestion des résultats dans les banques

Comme nous avons vu dans ce chapitre, le phénomène de la gestion des résultats a fait l'objet de plusieurs recherches théoriques et empiriques et dans des contextes différents. Cependant, cette abondante littérature a été consacrée beaucoup plus à l'étude de ce phénomène dans les entreprises industrielles. Les banques et les autres institutions financières sont souvent exclues de la recherche relative à la gestion des résultats parce que leurs caractéristiques diffèrent fondamentalement d'autres entreprises. Ce qui fait, que les études relatives à la gestion des résultats dans le secteur réglementé tel que des banques sont relativement moins nombreuses. Dans ce qui suit, nous allons présenter les motivations de la gestion des résultats dans les banques, les techniques utilisées ainsi que les modèles de mesure et de détection de ce phénomène dans les banques.

1- Cadre générale

Les banques jouent un rôle vital dans le financement et le développement de l'économie, leur santé traduit celle de l'économie nationale. Dans plusieurs pays, les banques représentent une proportion considérable des sociétés cotées (Kanagaretnam et *al.*, 2010). Shen et Chih (2005) ont souligné l'importance des banques et décrivent leur part dans le marché des capitaux comme « typiquement grande ». Pour ces raisons, les investisseurs et les régulateurs surveillent la performance des banques d'une façon régulière, les premiers pour suivre l'évolution des prix des actions, alors que les derniers pour assurer la robustesse de la solidité financière du système bancaire. En conséquence, l'information comptable et financière divulguée par ces banques notamment celle liée à la croissance des bénéfices déclarés reste l'un des indicateurs clés qui démontrent la performance de la banque et leur stabilité financière. C'est pour cette raison que les managers des banques sont beaucoup plus préoccupés par la stabilité et la croissance de ce solde.

Il est donc prévu, selon Bhat (1996), que les managers des banques sont engagés dans la gestion des résultats. Cet auteur considère le lissage des résultats comme une pratique courante et très utilisée dans les banques. Selon Leventis (2011), les managers des banques sont accusés d'être les plus susceptibles de se livrer à des pratiques de gestion des résultats par rapport aux autres. L'étude de ce phénomène dans les banques a attiré l'attention de plusieurs chercheurs.

Au début, la plupart des études empiriques portant sur la gestion des résultats dans les banques sont principalement portées sur des échantillons de banques américaines (par exemple : Greenawalt and Sinkey (1988) pour un échantillon de 106 banques (1976-1984) ; Ma (1988) pour un panel de 900 observations (1980-1984) ; McNichols et Wilson (1988); Wahlen (1994) ; Bhat (1996) pour un échantillon de 148 grandes banques (1981-1991) etc.). Plus récemment, la gestion des résultats comptables était testée dans d'autres contextes différents de celui américain (par exemple : Naciri (2002) pour les banques canadiennes ; Shrieves et Dahl (2003) et Agarwal *et al.* (2003) pour les banques japonaises ; Anandarajan *et al.* (2003) et Pérez *et al.* (2006) pour les banques espagnoles ; Omri *et al.* (2007) et Boulila Taktak, (2008) pour les banques tunisiennes ; Ugbede *et al.* (2013) pour les banques malaysiennes et nigériennes ; Azzali *et al.*(2014) pour les banques italiennes, Kretzschmar et Nurgozhin, (2014) pour des banques russes). Ces études se sont intéressées beaucoup plus à l'identification des différentes motivations ainsi qu'aux différentes techniques et formes utilisées par les banques pour gérer leurs résultats.

2- Les motivations de la gestion des résultats dans les banques

Pratiquement toutes les motivations observées dans les secteurs non réglementés peuvent apparaître dans le secteur bancaire. Par exemple, Bhat (1996) suggère que les managers des banques exercent le lissage des résultats pour plusieurs raisons: améliorer la perception qu'ont les investisseurs et les régulateurs du risque de la banque, soutenir les efforts des managers dans le maintien de leurs systèmes de compensation, satisfaire les actionnaires puisque le lissage des résultats permettra aux managers d'offrir un flux constant de dividendes, donner aux managers de faible qualité une chance pour fournir aux investisseurs une image de haute qualité de gestion. En outre, les managers des banques peuvent lisser le résultat pour réduire la charge fiscale et améliorer le cours des actions. Greenawalt et Sinkey (1988) qualifie la gestion des résultats dans les banques comme l'un des efforts fournis afin de donner une perception positive du risque chez les investisseurs en réduisant la variabilité des résultats. En effet, une volatilité réduite est supposée représenter un risque plus faible, parce que les résultats moins volatils sont un prédicat fondamental pour des cours des actions stables, ce qui constitue une incitation à la gestion des résultats (Anandarajan *et al.*, 2007, p. 362). Beatty *et al.* (2002), pour le secteur bancaire, ont apporté des preuves supplémentaires qui étayaient l'idée que les discontinuités autour de zéro sont dues à la gestion des résultats.

Les études empiriques de Wahlen (1994), Bhat (1996), Hasan et Wall (2004) et Gonzalez (2008) ont prouvé l'existence de la gestion des résultats dans les secteurs réglementés et que les managers de banques lissent leurs résultats à la hausse (baisse) lorsque les résultats sont plus faibles (plus élevé) en raison de l'asymétrie d'informations sur le risque de défaut. Ces auteurs indiquent également que les dirigeants des banques sont incité à utiliser les provisions pour créances douteuses pour gérer le résultat et le capital réglementaire ainsi que pour communiquer et signaler des informations privées sur les perspectives futures de la banque (Ahmed et *al.*, 1999, p. 2).

L'une des spécificités de la gestion des résultats dans le secteur bancaire est que les mesures incitatives sont liées à des contraintes réglementaires. En dehors de la contrainte de réaliser des résultats satisfaisants pour les actionnaires d'une part et de répondre aux prévisions des analystes financiers, d'autre part, le manager d'une banque est confrontée à des règles prudentielles imposées par les autorités nationales monétaires (banques centrales) et international (accords de Bâle). Kim et *al.* (1998) et Shrieves et Dahl (2003) constatent que, depuis que les industries réglementées sont d'une importance pour la stabilité financière de l'économie, les gouvernements représentés par les régulateurs (banques centrales) examinent l'utilisation de la gestion des résultats pour maintenir la stabilité économique et évitent toute crise qui affecte l'économie nationale. La réglementation bancaire opte pour la supervision et la discipline des managers. En effet, une banque dont le bilan semble être trop risqué pour les régulateurs est sous une pression considérable pour faire les changements opérationnels nécessaires et éventuellement remplacer les managers (Demsetz et Lehn, 1985).

Laeven et Majnoni (2003) indiquent que les contraintes réglementaires auxquels sont confrontées les banques pour répondre aux exigences de fonds propres ont encouragés les managers à lisser les résultats au fil du temps. Par conséquent, Le respect de ces exigences constitue une forte motivation pour les banques à gérer leurs résultats notamment avant la mise en œuvre de l'accord de Bâle 1988. En effet, avant cette date, les provisions pour créances douteuses étaient prises en leur totalité parmi les composantes des capitaux propres. Les dirigeants avaient donc intérêt à augmenter le niveau des provisions pour atteindre ce seuil et gérer ainsi les capitaux réglementaires. Selon Taktak et *al.* (2010), les managers des banques, à travers la gestion des résultats en général et le lissage des résultats en particulier, peuvent maintenir l'apparence d'une situation financière solide et répondre aux exigences réglementaires.

Les études de Moyer (1990), Scholes et *al.* (1990), et Beatty et *al.* (1995) ont mis en évidence la relation entre la gestion des résultats et les exigences réglementaires sur des échantillons de banques américaines. Ils soulignent que ce n'est qu'après l'adoption de l'accord de Bâle par les banques en 1988, que les provisions ne seront intégrées dans le ratio de solvabilité que dans la limite de 1,25 %. Dès lors, les provisions n'ont plus le même effet positif sur le ratio de capital qu'elles avaient auparavant. Ce qui élimine les coûts que les banques peuvent supporter¹ en cas de gestion de leurs résultats par le biais des provisions pour créances douteuses. Les banques préfèrent alors agir sur le résultat comme composante des capitaux propres pour respecter le minimum exigé. Ainsi, les banques présentant un niveau insuffisant de capitaux réglementaires, seront plus motivés à gérer leurs résultats à la hausse en diminuant leurs provisions.

Sur le plan pratique, les résultats des études examinant cette relation sont partagés. Les résultats de Kim et Kross (1998) et de Shrieves et Dahl (2003) confirment cette hypothèse dans les contextes américain et japonais, alors que ceux d'Ahmed et *al.* (1999) montrent que la gestion par les provisions est beaucoup moins importante après le changement réglementaire.

De leur côté, Beatty et *al.* (1999) ont essayé de comprendre les pratiques de la gestion des résultats observées dans les entreprises publiques en comparant les flux de résultats des banques privées contre les banques publiques au cours de la période 1987-1998. Ils constatent que, par rapport aux banques publiques, les banques privées signalent plus de petites pertes et moins de petits bénéfices, plus de petites baisses et moins de petites augmentations des résultats; et une chaîne plus courte d'augmentation consécutive de résultats. Pour eux, les différences dans les flux de résultats indiquent d'abord que les managers des banques publiques utilisent la discrétion comptable pour gérer leurs résultats.

De même, Ma (1988) indique que les activités réglementées sont plus susceptibles de gérer leurs résultats pour se conformer à des niveaux suffisants de ratios tels que la rentabilité des capitaux propres (Return on equity ROE) et la rentabilité des actifs (Return on assets ROA), le taux de capitalisation des bénéfices et les changements dans les résultats, dont les investisseurs, les analystes financiers, les banquiers et régulateurs les utilisent comme des

¹ Avant, la diminution de la provision pour créances douteuses gonfle le bénéfice ce qui entraîne une baisse des réserves pour créances douteuses, ce qui a eu un effet négatif sur le ratio d'adéquation des fonds propres requis, ce qui engendre des coûts.

mesures pour évaluer la qualité du management. Ces mesures ouvrent alors une fenêtre pour les managers à se livrer à des pratiques telles que le lissage des résultats.

3- Les techniques de la gestion des résultats dans les banques

Plusieurs études montrent que, de même pour les sociétés non financières, les banques peuvent utiliser des accruals pour gérer leurs résultats (par exemple : Beaver et *al.*, 1989; Moyer, 1990; Scholes et *al.* 1990; Wahlen, 1994; Beatty et *al.*, 1995; Beaver and Engel, 1996; Kim and Kross, 1998; Liu and Ryan, 2006). La littérature rapporte que les managers des banques utilisent généralement les provisions pour créances douteuses en tant qu'instrument de gestion des résultats (par exemple : Anandarajan et *al.*, 2003, 2007; Kanagaretnam et *al.*, 2010; Leventis et *al.*, 2011; DeBoskey et Jiang, 2012).

Les provisions pour créances douteuses est un poste de dépense dans le compte de résultat d'une banque. Elles reflètent, en termes de gestion, l'évaluation actuelle du niveau probable des pertes futures suite au défaut de paiement sur l'encours de crédit. Elles sont conçues pour refléter la somme des fonds qui risquent d'être perdu dans le futur (Bhat, 1996). Les provisions pour créances douteuses révèlent les pertes futures sur les prêts qui censées être divulgués dans la période actuelle en tant que charges sur le compte des résultats (Whalen, 1994). Du point de vue de la solidité et la stabilité du système bancaire, les banques doivent constituer et mettre à côté ces provisions pour couvrir la détérioration future de la qualité du portefeuille de crédit. Elles sont calculés sur la base d'une perte subie qui approche et reflète les pertes attendues résultant de leur activité de crédit. En principe, Le but de ces provisions est d'ajuster les réserves de pertes sur prêts des banques afin de refléter les pertes attendues sur leurs portefeuilles de prêts.

Les régulateurs de banques commerciales considèrent le compte de provision pour créances douteuses sur le bilan, comme un type de capital pouvant être utilisé pour absorber les pertes. Cependant, les banques centrales et les organismes de réglementation des valeurs mobilières se rendent compte que les provisions pour créances douteuses qui ont été prévus par les managers des banques peuvent ne pas correspondre exactement aux pertes réelles et donc inclure une marge d'inexactitude, cette marge a été exploitée par les managers des banques (Anandarajan et *al.*, 2007). En effet, Les dirigeants des banques peuvent profiter d'un certain niveau de pouvoir discrétionnaire pour décider leur montant final. Selon Whalen (1994, p.457), les managers des banques possèdent des informations privées sur le risque de

défaut inhérent aux provisions pour créances douteuses et comme résultat, leur jugement relatif à l'estimation des provisions pour créances douteuses pour chaque période est essentiel. Il souligne également que les investisseurs et les régulateurs ne peuvent pas obtenir l'ensemble des informations détenues par les managers des banques car il est « prohibitivement coûteux » et en conséquence « les managers des banques peuvent exercer un pouvoir discrétionnaire sur le timing des provisions pour certaines pertes sur prêts ».

Les études empiriques montrent que les provisions peuvent ne pas refléter fidèlement les pertes de crédit attendues, elles peuvent être utilisées pour d'autres objectifs. La littérature souligne plusieurs motivations qui sous-tendent la manipulation des provisions pour créances douteuses telles que : la gestion du capital (voir Moyer, 1990, Collins et *al.*, 1995 ; Kim et Kross, 1998), la gestion des résultats (voir Greenawalt et Sinkey, 1988 ; Beatty et *al.*, 1995 ; Ahmed et *al.*, 1999) et la signalisation (Wahlen, 1994 ; Liu et Ryan, 1995) et les taxes (Rozycki, 1997).

Selon Kanagaretnam et *al.* (2010), les provisions pour créances douteuses d'une banque est la bonne approche pour étudier la gestion des résultats dans le secteur bancaire, pour deux raisons. Premièrement, étant donné du pouvoir discrétionnaire considérable autorisé par les normes comptables généralement reconnues, les dirigeants des banques peuvent utiliser cette flexibilité en termes de constitution des provisions pour créances douteuses pour gérer les résultats. Deuxièmement, les provisions pour créances douteuses sont considérées comme les principaux éléments des accruals dans les comptes des banques qui fournissent aux managers des banques une marge de manœuvre suffisante pour manipuler les résultats. Dans l'ensemble les résultats des études portant sur l'association entre les provisions pour créances douteuses et la gestion des résultats sont divergents.

Dans les premières études menées par Greenawalt et Sinkey (1988) et Ma (1988), il a été conclu que les banques utilisent les provisions pour créances douteuses en tant que mécanismes à long terme pour lisser les résultats. Dans ces études, un total de provisions pour créances douteuses a été utilisé comme variable dépendante. Greenawalt et Sinkey (1988) ont examiné le lissage des résultats sur un échantillon de 106 grandes banques commerciales américaines entre 1976 à 1984. Ils ont trouvé des preuves que, dans la période étudiée, les banques avaient utilisé les provisions pour pertes de crédit pour lisser les résultats, ils constatent également que les banques régionales sont engagées d'une manière plus agressive dans le lissage des résultats que les money-center banks qui empruntent et prêtent

habituellement au gouvernement, ou d'autres autorités publiques. Basé également sur un échantillon de banques américaines, Ma (1988) a trouvé une relation significative entre les provisions pour créances douteuses et les résultats, il a montré aussi que les provisions pour créances douteuses ne sont pas fortement liées à la qualité réelle des portefeuilles de prêts, mais elles ont été utilisées par les banques pour lisser les résultats et que les managers tendent à augmenter les provisions pour créances douteuses dans les périodes ayant connu des résultats d'exploitation élevés et vice versa..

Les études qui sont venues par la suite ont adopté différentes approches et techniques pour tester l'utilisation des provisions pour créances douteuses par les managers de banque pour gérer les résultats. Certaines études ont utilisé la technique des accruals spécifique en divisant les provisions pour créances douteuses en deux composantes : non discrétionnaires et discrétionnaires et elles se sont concentrées sur la composante discrétionnaire en tant qu'instrument de gestion des résultats, d'autres ont appliqué les techniques de distribution des résultats. Il est à noter qu'aucune de ces études n'a suivi l'approche des accruals totaux. Cependant, ces études ne s'accordent pas sur la question dans quelle mesure les provisions pour créances douteuses sont utilisées pour la gestion des résultats dans les banques.

En se basant sur un échantillon de 160 banques américaines et suivant une approche « banque par banque », Collins et *al.* (1995) documentent une association positive entre les provisions pour créances douteuses et la gestion des résultats et constatent qu'environ deux tiers de leur échantillon de banques américaines utilisent les provisions pour créances douteuses pour lisser leurs résultats comme un effort afin de stabiliser la performance financière.

De leur côté, Bhat (1996) a examiné l'hypothèse de lissage des résultats de 148 banques américaines ayant déclaré leurs résultats sur la période 1981-1991. Il conclut également qu'il y a une forte relation entre les provisions pour créances douteuses et les résultats. Il constate que les banques ayant certaines caractéristiques telles que la faible croissance, des ratios élevés des prêts aux dépôts, des ratios élevés des dettes aux actifs, de faible rendement des actifs,...etc, leurs managers sont incités à lisser les résultats afin de montrer une meilleure performance financière.

Dans la même ligne, Hasan et Hunter (1999), basé sur un échantillon de banques espagnoles, ont examiné l'efficacité des décisions des managers relatives aux provisions pour créances douteuses et explorent la relation entre la prise de décisions efficace et tous les facteurs pertinents qui pourraient expliquer n'importe quelle inefficacité éventuelle, ils trouvent qu'il y

a une inefficacité considérable dans la prise de décisions relatives aux provisions pour créances douteuses. Cette hypothèse a été également confirmée par Perez *et al.* (2006) dans le contexte espagnol. En se basant sur un échantillon de banques canadiennes durant la période 1980-1996, Naciri (2002) indique que ces banques utilisent les provisions pour créances douteuses pour gérer leurs résultats sur une période longue antérieure et postérieure à la réglementation de Bâle.

Une autre étude basée sur la technique des accruals spécifiques conduite par Kanagaretnam *et al.* (2003), a examiné les motifs sous-jacents des managers de banques pour le lissage des résultats par le biais des provisions pour créances douteuses. Ils ont fourni la preuve que les dirigeants des banques utilisent les provisions pour créances douteuses pour le lissage des résultats. Anandarajen *et al.* (2003;2007) ont suivi la même démarche pour capturer le comportement de la gestion des résultats dans les banques australiennes. En utilisant des rapports financiers de 50 banques commerciales, dont 10 sont des banques cotées, durant la période 1991-2001, Anandarajen *et al.* (2007) montrent que les banques australiennes utilisent les provisions pour créances douteuses pour gérer leurs résultats, et, les banques cotées sont plus susceptibles d'engager de manière agressive dans la gestion des résultats que celles non cotées. Leurs résultats suggèrent également que les régulateurs considèrent que les résultats gérés ne représentent pas exactement la performance économique réelle au moment de l'évaluation du risque financier global.

Agarwal *et al.* (2007) enquêtent sur les pratiques de gestion des résultats au sein des banques japonaises. Ils ont découvert que les banques japonaises utilisent de manière significative les provisions pour créances douteuses pour gérer les résultats dans la période de 1985 à 1996. Une autre preuve du Japon est fournie par Kwak *et al.* (2009) qui ont étudié l'utilisation des provisions pour créances douteuses par les managers de banques japonaises pour la période de 1996-1999. Ils ont conclu que les dirigeants des banques japonaises manipulent les provisions pour créances douteuses pour signaler la solidité financière quand ils ont besoin de financement externe. Ces résultats ont été également confirmés par Shrieves et Dahl (2003) Les trois études ont utilisés la technique d'accruals spécifique pour détecter la gestion des résultats.

Cornett *et al.* (2006 ; 2009) notent dans leur étude que les provisions pour créances douteuses sont l'outil le plus important et le plus utilisé par les managers de banques commerciales pour gérer leurs résultats. Ils soulignent que les provisions pour créances douteuses ont tendance à

être utilisés pour gérer le résultat pour stabiliser et de lisser les résultats au fil du temps. Ce résultat intuitif est supporté également par Liu et Ryan (2006).

Taktak et *al.* (2010a) ont étudié la pratique de lissage des résultats sur un échantillon de 278 banques commerciales opérant dans les pays de l'OCDE. Ils ont offert la preuve de l'existence de lissage des résultats. Leurs résultats indiquent que la majorité des banques lissent leurs résultats intentionnellement par les provisions pour créances douteuses ou par la vente des titres. Cette pratique est influencée à la fois par la réglementation bancaire et les facteurs institutionnel.

L'approche des accruals spécifique a été également appliquée dans les banques islamiques. Sur un échantillon de 66 banques islamiques de différents pays musulmans, Taktak et *al.* (2010b) ont constaté que les banques islamiques lissent largement leurs résultats. Cependant, leur étude n'a fourni aucune preuve sur l'utilisation des provisions pour créances douteuses pour lisser les résultats par les banques islamiques.

D'autres études, par exemple, Shen et Chih (2005) ont adopté une autre technique quantitative pour détecter la gestion des résultats qui est la distribution des discontinuités des résultats. Dans leur étude, pour savoir si la gestion des résultats est pratiquée dans le secteur bancaire de 48 pays, ils ont constaté que la gestion des résultats est pratiquée dans plus de deux tiers de leur échantillon. Ils ont testé si les banques gèrent leurs résultats pour dépasser certains seuils, pour atteindre le niveau zéro ou bien pour avoir zéro changement de résultat.

En se basant sur un échantillon de 91 banques commerciales cotées opérant dans 18 pays européen, Leventis et *al.* (2011) ont étudié l'impact de l'adoption des normes IFRS sur l'utilisation des provisions pour créances douteuses pour gérer le résultat. Ils ont divisé leur échantillon en deux catégories : les premiers adoptants et les derniers adoptants. Leurs résultats révèlent que les banques gèrent leurs résultats à travers les provisions pour créances douteuses, mais la mise en œuvre des normes IFRS a réduit de manière significative ce comportement. Dans le même contexte, les études empiriques de Anandarajan et *al.*, (2010) et constatent que la gestion des résultats (en utilisant les provisions pour créances douteuses) est significativement réduite après la mise en œuvre des IFRS dans l'Union européenne (UE). Cependant, des études comme Heemskerk et *al.* (2006), Capkun et *al.* (2008), Jeanjean et *al.* (2008), Paananen et *al.* (2007) et Tendeloo et *al.* (2005) ont trouvé le contraire.

La gestion des résultats dans les banques islamiques a été également confirmée en utilisant l'approche de distribution des résultats. Hamdi et Zarai (2012) ont révélé que, bien que les pratiques de gestion des résultats ne soient pas aussi évidentes dans les banques islamiques par rapport aux banques non-islamiques, les banques islamiques sont engagées dans ces pratiques principalement pour éviter de publier des pertes et des baisses de résultats. Leur échantillon est constitué de 125 banques islamiques ayant donné un panel de 1244 observations banque/année. Les données sont liées à 27 pays et portent sur les années 2000-2009.

Récemment, d'autres études empiriques ont validé et confirmé cette relation entre les provisions pour créances douteuses et la gestion des résultats telles que Hasni et *al.* 2015 dans le contexte malaysien, Azali et *al.* (2014) dans le contexte italien et Ahmed et *al.* (2014) dans le contexte nigérien.

En revanche, d'autres études n'aboutissent pas à des résultats en faveur de l'utilisation des provisions pour créances douteuses par les banques en tant qu'un outil de gestion des résultats (par exemple : Wetmore et Brick, 1994 ; Beatty et *al.*,1995 ; Ahmed et *al.*,1999 ; Anandrajana et *al.*,2006) . Wetmore et Brique (1994) constatent que les dirigeants des banques lors de la détermination des provisions pour créances douteuses, tiennent compte une variété de modèles quantitatifs et de variables tels que les risques des prêts antérieur, la détérioration de la qualité des prêts, les risques extérieurs et la situation économique, et ils ne considèrent pas le hors-bilan et les changements dans la composition des prêts. Pourtant, ils notent que l'absence de lissage peut être due à des circonstances relatives à leur période d'échantillonnage.

Beatty et *al.* (1995, p. 254) ont constaté qu'il existe une faible relation statistique entre les résultats et les provision pour créances douteuses, offrant pratiquement aucune preuve que les provisions pour créances douteuses sont utilisés pour gérer les résultats. Ahmed et *al.* (1999) constatent que la gestion des résultats n'est pas un facteur important de la détermination du montant des provisions pour créances douteuses. Cependant, les provisions pour créances reflètent les changements significatifs dans la qualité attendue des portefeuilles de prêts des banques.

Wall et Koch (2000, p. 12) indiquent que ces différences dans les résultats entre les études sont expliquées par la diversité des échantillons choisis ainsi qu'aux périodes d'étude. Ils

conclure cependant que les éléments de preuve disponibles indiquent clairement que les banques sont incitées d'utiliser les provisions pour créances douteuses pour aider les managers à gérer les résultats publiés.

Pour ce qui est de la deuxième forme de la gestion des résultats, des recherches antérieures ont montré que les banques peuvent gérer leurs résultats grâce à la réalisation des gains et pertes sur les titres (Beatty et *al.*, 1995, 2002). Contrairement aux provisions pour pertes sur prêts, les gains et les pertes des titres sont relativement peu réglementé et les mesures de gestion discrétionnaire sont difficiles à contrôler. Lorsque les managers choisissent de vendre un titre de placement pour augmenter ou diminuer le bénéfice, il est peu probable que les auditeurs, les régulateurs ou les actionnaires seront ensuite contester la décision. Ainsi, les gains et les pertes de titres représentent une deuxième façon dont la direction peut gérer le résultat. D'autre part, la titrisation peut constituer également une autre technique de gestion réelle des résultats. La gestion des résultats à travers la titrisation a été mise en exergue, au début, par les médias et les enquêtes faites sur les scandales financiers de l'économie américaine (Batson, 2003). La discrétion comptable consiste dans l'estimation de la valeur des intérêts retenus. Depuis, certaines études empiriques se sont de plus en plus intéressées à cette pratique. Karaoglu (2004) met en évidence, à partir d'un échantillon de banques observées durant la période allant de 1997 à 2000, la gestion des résultats à travers le montage juridico-financier de titrisation.

4- La mesure de la gestion des résultats dans les banques

Pour mesurer la gestion des résultats, un certain nombre d'approches peuvent être prises. Selon McNichols et Wilson (1988). L'approche des accruals spécifiques est l'approche la plus approprié pour détecter et mesurer la gestion des résultats dans certains secteurs d'activité tels que les banques et les assurances dont la taille de l'échantillon est réduite. Ces activités ont fondamentalement de différents processus d'accruals qui ne sont pas susceptibles d'être bien appréhendés par les modèles d'accruals totaux (Peasnell et *al.*, 2000, p.318). Dans la recherche empirique qui utilisent les modèles d'accruals spécifiques, l'accent est souvent mise sur un secteur spécifique qui a un seul accrual ou un ensemble d'accruals qui sont important et nécessite un jugement considérable. Pour détecter la gestion comptable dans les banques, les études antérieures sont unanimes sur l'utilisation des accruals spécifiques, et plus particulièrement les provisions sur créances douteuses (LLP) comme principale variable discrétionnaire (McNichols et Wilson, 1988).

Pour tester la gestion des résultats, différents modèles ont été avancés par les chercheurs pour identifier les accruals discrétionnaires dans le secteur bancaire. Le but de ces modèles est de segmenter les accruals spécifiques en composante discrétionnaires et non discrétionnaires. Dans le même sens, Hasan et Wall (2004) indiquent également que pour déterminer si les dirigeants des banques utilisent leur pouvoir discrétionnaire pour lisser les résultats, nous avons besoin de séparer entre ces deux composantes. Pour cette raison, une analyse en deux étapes est choisie généralement lors de la recherche sur la gestion des résultats dans les banques en utilisant les provisions pour créances douteuses, qui sépare la partie discrétionnaire de la partie non-discrétionnaire des provisions pour créances douteuses. Cette méthodologie est adoptée par plusieurs recherches, par exemple, les études de Cornett et *al.* (2009), Kanagaretnam et *al.*, (2010a), Kanagaretnam et *al.*, (2010b), Boulila Taktak et Mbarki (2014) et Hamza Elleuch (2015) qui sont fortement inspirée de celle de Jones (1991).

La partie non discrétionnaires des provisions reflète la composante normale constituée par la banque telle que définie par les exigences règlementaires. Alors que la deuxième partie ne peut pas être observée directement, elle est estimée par la régression des provisions pour créances douteuses sur des variables indépendantes. Les provisions pour créances douteuses discrétionnaire est le terme d'erreur (valeur résiduelle) qui est la différence entre le total des provisions pour créances douteuses et les provisions non discrétionnaire estimé par le modèle. Plus la valeur des provisions pour créances douteuses est importante, plus la présence de la gestion des résultats via les provisions pour créances douteuses.

Les études antérieures ont développé plusieurs modèles pour estimer la partie non discrétionnaire des provisions (par exemple : Wahlen, 1994; Beaver et Engel 1996; Beatty et *al.*,1995, Kanagaretnam et *al.*, 2004; Kanagaretnam et *al.*,2005 ; Liu et Ryan, 2006; Kanagaretnam et *al.*, 2010a, Kanagaretnam et *al.*, 2010b ;Floro,2010; Packer and Zhu, 2012; et Anandarajan, 2010). Ces modèles ont utilisé certaines variables qui représentent généralement la dynamique des pertes et les niveaux actuels de portefeuilles de prêts et qui expliquent les variations au niveau de la composante non discrétionnaire des provisions pour créances douteuses tels que : la radiation des créances, les dotations aux provisions cumulées (les réserves de provision) au début de l'année. Les crédits non performants, la variation des prêts non-performants au cours de l'année. La variation des crédits. Dans ce qui suit, nous allons présenter, à titre d'exemple, deux modèles d'estimations de la partie non

discrétionnaires des provisions pour créances douteuse qui sont celui de Kanagaretnam et *al.*, 2004 et celui de Wahlen, 1994 :²

- Le modèle de Kanagaretnam et *al.*, 2004

Pour tester leurs hypothèses, Kanagaretnam et *al.*, (2004) classent les banques en sous-échantillons sur la base de leur propension au signal et au lissage des résultats. Ils évaluent ensuite ces sous-échantillons à l'aide des régressions distinctes. Les provisions pour créances douteuses, la variable dépendante, est expliquée par un ensemble de variables explicatives. Le modèle de régression suivant montre cette relation:

$$\begin{aligned} LLP_{it} = & a_0 + a_1 EBTP_{it} + a_2 CHEBTP_{it+1} + a_3 EBTP_{it} * CHEBTP_{it+1} + a_4 CAP_{it} \\ & + a_5 CAP_{it} * REG_{it+1} + a_6 CHCHLOAN_{it} + a_6 LCO_{it} + a_7 LLA_{it-1} \\ & + a_7 NPL_{it-1} + a_7 CHNPL_{it} + \epsilon_{it} \end{aligned}$$

Où, pour la banque *i* à la période *t*:

LLP_{it} : Provisions pour créances douteuses,

$EBTP_{it}$: Résultat courant avant impôts et provisions,

$CHEBTP_{it+1}$: Changement avant un an du bénéfice avant impôts et provisions,

CAP_{it} : Ratio du capital réglementaire actuel avant réserves des pertes sur prêts au capital réglementaire requis,

REG_{it+1} : Une variable muette égale à un dans le nouveau régime de capital (après 1990) et zéro dans l'ancien régime (ou avant 1990),

$CHCHLOAN_{it}$: Variation des crédits,

LCO_{it} : Les crédits irrécouvrables,

LLA_{it-1} : provisions pour créances douteuses cumulées en début de période ,

NPL_{it-1} : Solde des crédits non performants de débuts de période, et

$CHNPL_{it}$: Variation dans les crédits non performants.

ϵ_{it} : Le terme d'erreur.

² Ces études examinent un aspect de la gestion des résultats, par exemple le lissage des résultats, à travers les provisions pour créances douteuses. Les modèles proposés sont généralement de la forme suivante : $LLP = f$ (variables relatives à l'étude, variables de contrôle). Ce qui nous intéresse dans notre étude sont les variables de contrôle.

- Le modèle de Wahlen, 1994 :

Wahlen (1994) a utilisé plusieurs modèles qui sont fondées sur la composition du portefeuille de prêts de chaque banque et des pratiques de la comptabilité relatives aux pertes sur prêts. En utilisant la relation entre l'encours des crédits, la variation des crédits non performants, les provisions pour créances douteuses et les créances irrécouvrables. Les résidus de chaque modèle servent de proxy pour les composants inattendus lors de chaque divulgation de pertes sur prêts. Les provisions pour créances douteuses non discrétionnaires sont estimées en utilisant les régressions suivantes :

$$LLP_{it} = b_0 + \sum_{j=1}^6 b_{1j} loansOut_{jit-1} + b_2 E\Delta NPL_{it-1} + b_3 NPL_{it} + b_4 LLA_{it-1} + ULLP_{it}$$

où

LLP_{it} : Les provisions pour créances douteuses,

$loansOut_{jit-1}$: Les soldes d'ouverture dans six catégories de prêts.

$E\Delta NPL_{it-1}$: La valeur estimée des crédits non performants.

LLA_{it-1} : Les provisions pour créances douteuses cumulées en début de période,

$ULLP_{it}$: Le terme d'erreur de l'équation.

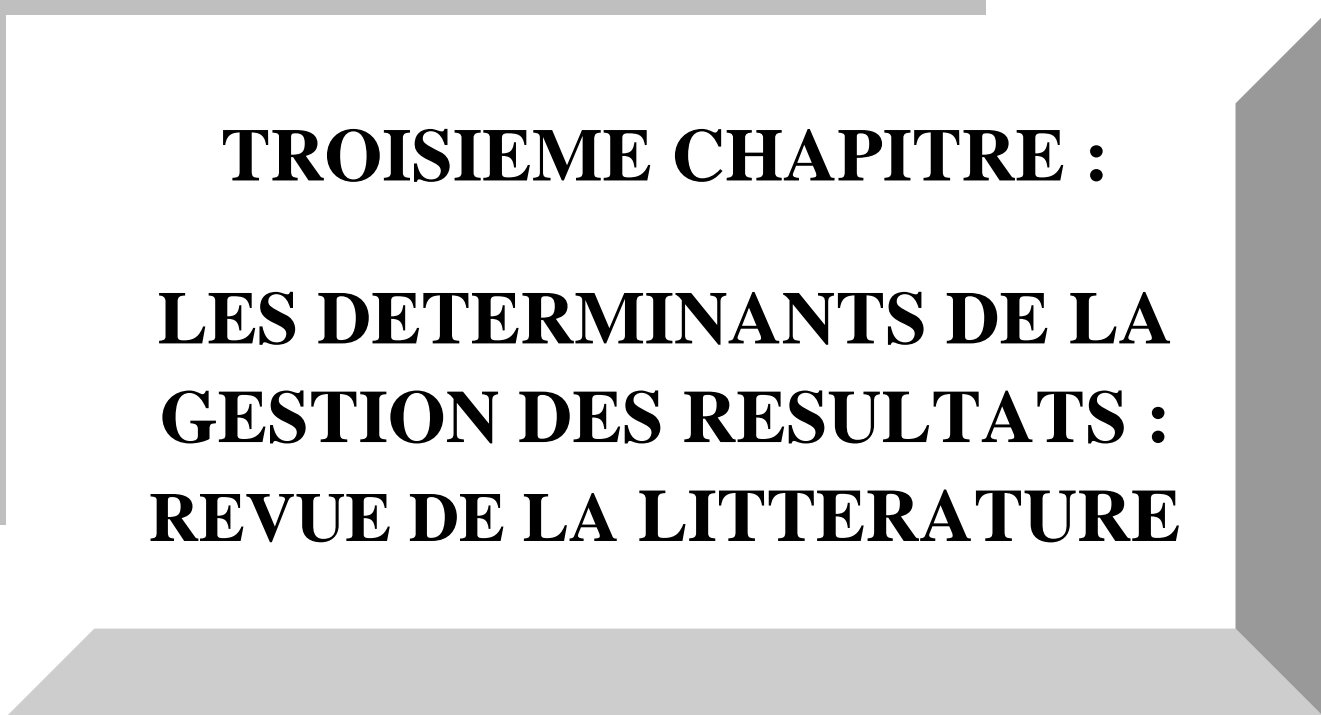
CONCLUSION

Ce chapitre a présenté et discuté les différents aspects relatifs au concept de la gestion des résultats. La littérature comptable avance plusieurs définitions à la gestion des résultats, mais elle n'a pas pu parvenir à un consensus sur la définition de cette notion. Toutefois, la littérature antérieure est généralement d'accord qu'il comprend des éléments d'une action délibérément entrepris de modifier les informations dans les états financiers afin de tromper leurs utilisateurs. Comme telle indiscretion est effectué par les managers dans le but d'acquérir certains avantages personnels.

La revue de la littérature regroupe les motivations à la gestion des résultats comptables en deux classes : celles liées aux contraintes politico contractuelles évoquées par la théorie positive de la comptabilité (la minimisation des coûts politiques et règlementaire, la maximisation de la richesse des dirigeants, et la minimisation des coûts de financement) et celles liées à la pression du marché financier.

Les techniques de gestion des résultats varient selon les types de gestion du résultat, la gestion des résultats comptable utilise clairement des méthodes différentes de celles utilisées par la gestion du résultat économique. Finalement, la mesure et les méthodes de détection de la gestion des résultats sont présentées. La mesure se fait généralement à partir des accruals qui résultent des régularisations de la comptabilité d'engagement. Plusieurs modèles ont été présentés, cependant, le modèle Jones et le modèle de Jones modifié sont les modèles les plus efficaces pour détecter la gestion des bénéfices.

La gestion des résultats dans le secteur bancaire a une certaine spécificité et repose sur deux dimensions: Mesures incitatives liées à des contraintes réglementaires, et la méthode de calcul des proxys de gestion des résultats. La littérature rapporte que les managers des banques utilisent généralement les provisions pour créances douteuses en tant que mécanisme de gestion des résultats. L'approche des accruals spécifiques est l'approche la plus approprié pour détecter et mesurer la gestion des résultats dans les banques. Plusieurs modèles ont été avancés par les chercheurs pour identifier les accruals discrétionnaires dans le secteur bancaire. Le but de ces modèles est de séparer entre la composante discrétionnaire et non discrétionnaires des provisions pour créances douteuses. Le chapitre suivant fera un survol sur les déterminants de la gestion des résultats.



TROISIEME CHAPITRE :

**LES DETERMINANTS DE LA
GESTION DES RESULTATS :
REVUE DE LA LITTERATURE**

Introduction

Le chapitre précédent a examiné les études antérieures ayant analysé les pratiques de la gestion des résultats dans les entreprises en générale et dans le secteur bancaire en particulier. Il a tenté de donner un aperçu sur les définitions, les incitations, les techniques ainsi que les tentatives de mesure de la gestion des résultats. Ce chapitre a pour finalité d'identifier les différents déterminants de la gestion des résultats en examinant les résultats des études antérieures. Au vu de la littérature, plusieurs variables explicatives peuvent être mises en exergue pour expliquer le phénomène de la gestion des résultats dans les entreprises en générale et dans le secteur des banques en particulier. Dans ce chapitre, nous allons présenter la littérature concernant : l'effet de quelques mécanismes interne de gouvernance à savoir le conseil d'administration et le comité d'audit, l'impact de la structure de propriété, les facteurs liés à l'audit externe, les caractéristiques de l'entreprise ainsi que d'autres déterminants pouvant avoir un effet sur la gestion des résultats tels que la politique de dividendes, le système fiscale , le changement des normes comptable et la culture.

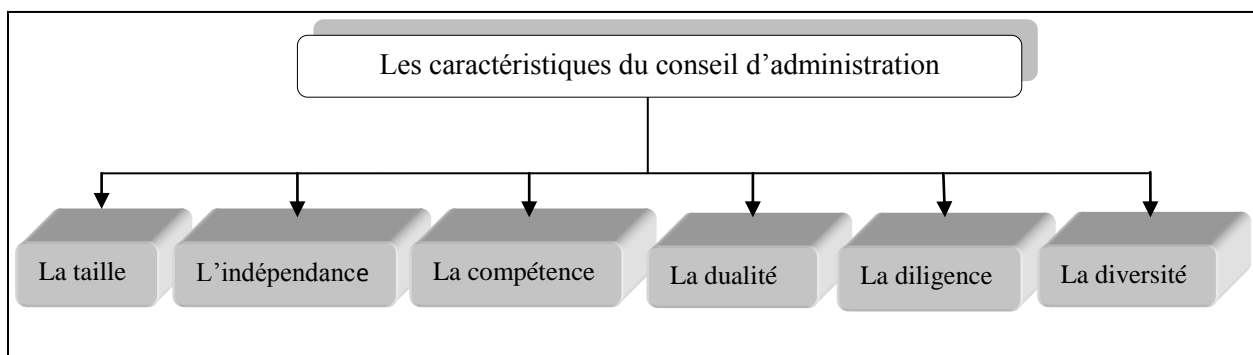
Le chapitre est structuré comme suit: la première section présente l'effet des caractéristiques du conseil d'administration sur la gestion des résultats. La deuxième section traite l'impact des différentes caractéristiques du comité d'audit sur la gestion des résultats. La troisième section fournit un aperçu sur les études concernant le rôle de la structure de propriété sur l'atténuation de la gestion des résultats. La quatrième section illustre le rôle des facteurs liés à l'audit externe dans la réduction de la gestion des résultats. La cinquième section est consacrée à l'examen de la relation entre la gestion des résultats et quelques caractéristiques de l'entreprise et enfin la sixième section fournit un bref aperçu sur d'autres facteurs susceptible d'avoir un effet sur la gestion des résultats.

Section 1 : Les caractéristiques du conseil d'administration

Le conseil d'administration constitue l'un des mécanismes internes importants et essentiels du système de gouvernance d'entreprise. L'une des fonctions principales du conseil d'administration est la réduction du pouvoir discrétionnaire des dirigeants et par la suite la gestion de la relation d'agence entre actionnaires et dirigeants ainsi que les différentes parties prenantes de l'entreprise. Au-delà de ses obligations légales, le conseil d'administration d'une société notamment cotée doit veiller à la qualité de l'information comptable et financière.

Les études portant sur l'efficacité du conseil d'administration, dans son rôle de contrôle et de gouvernance, indiquent que cette efficacité n'est pas toujours garantie, il paraît que la qualité du contrôle exercé par le conseil d'administration dépend de ses caractéristiques (Mezghani et Ellouze, 2007, p.4). Les principales caractéristiques susceptibles d'avoir un effet sur l'exercice de son rôle de surveillance et par conséquent sur la réduction de la pratique de gestion des résultats sont présentées dans le schéma suivant:

Figure N° 3 : Les caractéristiques du conseil d'administration



Cette section a pour objet de présenter un aperçu sur la relation entre ces caractéristiques et la gestion des résultats.

1- La taille du conseil d'administration

La taille est l'un des attributs essentiels du conseil d'administration qui peut affecter son fonctionnement et éventuellement son efficacité. Plusieurs recherches ont été menées sur l'impact de la taille du conseil d'administration sur l'efficacité du contrôle de cet organe. Les résultats de ces études ne sont pas convergents. Selon Jensen (1993), l'efficacité du conseil d'administration passe notamment par le choix d'une taille appropriée de ce dernier. Il pense qu'un conseil de grande taille est moins efficace que celui de petite taille. Son argument est

basé sur la théorie du comportement organisationnel qui prévoit que la productivité des travailleurs diminue dans les grands groupes de travail (voir Steiner, 1972 et Hackman, 1990).

Dans le même sillon, Andres et *al.* (2005) et Huther (1997) ont indiqué que les conseils d'administration de grande taille pourraient être moins efficaces dans le contrôle des activités de gestion. Selon Brown et Mahoney (1992) et Bantel et Jackson (1989), les conseils de grande taille présentent un plus grand potentiel au désaccord et au manque de cohésion, ce qui rend le processus de communication et de prise de décision plus lourd et plus difficile et les administrateurs parvient, ainsi, à offrir une marge de liberté aux dirigeants pour se comporter d'une façon opportuniste et gérer les résultats conformément à leurs besoins. Cette situation favorise la domination et l'élargissement du pouvoir discrétionnaire des dirigeants (Lipton et Lorsch, 1992 ; Abdul Rahman et Mohamed Ali, 2006).

Par contre, d'autres études considèrent que la grande taille du conseil d'administration permet d'accroître le potentiel d'expertise ainsi que les ressources de l'organisation (Pfeffer, 1972). Ces études indiquent également qu'un grand conseil peut avoir plus d'expérience, des connaissances et d'opinions provenant de différentes sources, ce qui renforce, par conséquent, sa fonction de surveillance (Chaganti et *al.*, 1985 ; Dalton et *al.*, 1999). Ces motifs sont inspirés de la théorie de la dépendance des ressources, qui suppose que, dans un environnement marqué par une incertitude considérable, un conseil d'administration élargi est un outil efficace pour la prise de décision car il permet de bénéficier de la connaissance spécifique des différents administrateurs. Cela a aussi pour avantage de rendre difficile la formation d'un consensus pour des mesures favorisant l'enracinement des dirigeants. Klein (2002a) a étendu cet argument en disant que la surveillance du conseil d'administration est positivement associée aux conseils de grandes tailles en raison de leur capacité à distribuer la charge de travail à de nombreuses personnes.

Dans le même ordre d'idée, Yu (2008) indiquent que les petits conseils semblent plus susceptibles d'échouer pour détecter la gestion des résultats. Une interprétation possible de cet effet est que les plus petits conseils peuvent être plus susceptibles d'être capturés par la direction ou dominés par les porteurs de blocs, alors que les grands conseils sont plus capables de contrôler les actions de la haute direction (Zahra et Pearce, 1989). Des études comme (Davila et Watkins, 2009) au Mexique et (Ferraz et *al.*, 2011) au Brésil trouvent que si la taille du conseil est très petite, le contrôle des dirigeants sera plus faible également, donc les

dirigeants ont tendance vers une plus grande discrétion pour recevoir une rémunération plus élevée, une plus grande chance de la gestion des résultats et sont plus enclins à l'asymétrie d'information (Fernandez,1998 ; Andres *et al.*, 2005 ; Brick *et al.*, 2006). Ainsi, une plus grande taille du conseil d'administration assure une meilleure supervision de l'équipe de gestion et une meilleure qualité de décisions des entreprises (Pearce et Zahra 1992).

D'autre part, Campos *et al.* (2002) indiquent que la taille du conseil d'administration ne doit pas être ni trop grand ni trop petit et suggèrent que la taille optimale se situe entre cinq et neuf membres. Enfin, d'autres études estiment que la taille du conseil d'administration dépend d'un arbitrage entre les avantages de l'expertise liée à la diversité fournie par un grand conseil et les avantages de l'efficacité et de contrôles prévus par un conseil restreint (Andres et Vallelado, 2008).

En ce qui concerne la gestion des résultats, plusieurs recherches empiriques se sont intéressées quant aux liens éventuels entre la taille du conseil d'administration d'une part et la gestion des résultats de l'autre part. Un balayage de la littérature nous a permis de conclure que ce lien débouche sur des conclusions contradictoires. Par conséquent, l'impact n'est pas évident et l'unanimité n'est pas prouvée à propos de cette relation. Les résultats empiriques sont partagés. Certaines études confirment l'association positive (Beasley,1996 ; Dechow *et al.*, 1996 ; Denis et Sarin,1999 ; Kouki *et al.*, 2001 ; Kao et Chen, 2004 ; Ching *et al.*, 2006 ; Abdul Rahman et Ali, 2006 ; Wenyao et Qin, 2008 ; Jaggi *et al.*, 2009 ; Santiago et Brown,2009; Ishak *et al.*, 2011 ; Gulzar et Wang , 2011 ; Gonzalez et Garcia-Meca ,2014).

Par contre, d'autres valident la relation négative entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats (Eisenberg *et al.*, 1998 ; Chtourou *et al.*, 2001 ; Marrakchi *et al.*, 2001 ; Xie *et al.*, 2001, 2003 ; Klein, 2002a ; Davidson *et al.*, 2005 ; Peasnell *et al.*, 2005 ; Bradbury *et al.*, 2006 ; Ebrahim 2007 ; Ghosh *et al.*, 2010 ; Abed *et al.* , 2012 ; Chekili, 2012 ; Soliman et Ragab, 2013 ; Mehmet *et al.*, 2014).

Par ailleurs, aucun lien significatif entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats n'a été décelé au niveau de l'étude empirique menée par Jeanjean (2002b) dans le contexte français, Firth *et al.* (2007) et Tang. et Xu (2007) dans le contexte chinois, Cornett, *et al.* (2008) dans le contexte américain, Nihandi *et al.*, (2011) dans le contexte iranien et Nugroho et Eko (2012) dans le contexte indonésien.

Enfin, avec une problématique quelque peu différente, en ce qui concerne le lien entre la taille du conseil et la pertinence informationnelle, Vafeas (2000) dans le contexte américain et Kamran et *al.* (2006) dans le contexte de la Nouvelle Zélande confirment l'association négative. A cet égard, les conseils de petite taille sont plus efficaces que les conseils de grande taille dans la surveillance et le contrôle de la qualité des données comptables.

Dans le secteur bancaire, Omri et al. (2007) et Taktak et Mbarki (2014) ont constaté que les banques tunisiennes ayant des conseils d'administration de grande taille sont plus engagés dans la gestion des résultats. Dans le contexte nigérien, Dabor et *al.* (2013) ont conclu que la taille du conseil d'administration est corrélée négativement avec la partie discrétionnaire des provisions pour créances douteuses.

En se référant aux études antérieures et compte tenu de la discussion précédente, nous pouvons affirmer que la relation entre la taille du conseil et la gestion des résultats n'est pas évidente. Il y a une différence dans la forme de la relation entre la taille du conseil d'administration et la gestion et les résultats.

2- La composition et l'indépendance du conseil d'administration

L'indépendance des administrateurs est considérée comme étant la dimension la plus fondamentale du conseil d'administration et la plus étudiée en littérature (Zéghal et *al.*, 2006,p.6) . Il s'agit de la caractéristique la plus importante du conseil d'administration permettant de refléter la qualité de gouvernance d'une entreprise. Il est communément admis que le degré d'indépendance du conseil d'administration soit étroitement lié à sa composition. La composition du conseil est l'objet d'une importante controverse, En théorie, il est possible de distinguer entre les administrateurs externes et les administrateurs internes. Les études antérieures ont mis l'accent sur la relation entre l'efficacité du conseil d'administration et les différentes catégories d'administrateurs constituant cet organe.

Théoriquement, la relation entre la présence d'administrateurs interne dans le conseil d'administration et son efficacité est mixte. D'un côté, la théorie de la dépendance des ressources estime que la présence d'administrateurs internes au sein du conseil est équivalente à l'efficacité. Les administrateurs internes sont plus familiers avec les spécificités de l'entreprise et de son environnement. De l'autre côté, selon la théorie de l'agence, les administrateurs internes causent de l'inefficacité ou de l'absence de contrôle. Ils ne disposent pas du pouvoir suffisant pour contester les choix des dirigeants. Ces administrateurs sont des

cadres de l'entreprise ou des salariés qui dépendent hiérarchiquement des personnes qu'ils doivent contrôler. Il leur est par conséquent difficile de s'opposer à leurs responsables hiérarchiques directs sans compromettre leur carrière et leur avenir dans l'entreprise (Anuchitworawong , 2004). En outre, Les administrateurs interne cherchent à privilégier leurs intérêts privés au détriment des actionnaires minoritaires (Anderson et *al.*, 2003;. Schulze et *al.*, 2003).

En revanche, d'autres études corroborent l'hypothèse de base de la théorie de l'agence qui indique que l'efficacité du conseil croît avec la proportion d'administrateurs externes. Selon Fama et Jensen (1983) et Alexandre et al. (2000), la présence des administrateurs externes mène à une réduction des problèmes d'agence entre les dirigeants et les actionnaires grâce à leur indépendance et leur objectivité. Les chercheurs en matière de gouvernance d'entreprise ont généralement soutenu que les administrateurs externes sont plus indépendants et les mieux placés pour contrôler le dirigeant et les administrateurs internes et s'assurer qu'ils poursuivent des politiques compatibles avec les intérêts des actionnaires.

Dans le même ordre d'idées, Les résultats de quelques études antérieures (Fama, 1980 ; Fama et Jensen, 1983) indiquent également que l'inclusion de membres externes indépendants de la direction augmente la viabilité du conseil d'administration. Dans une telle situation, les administrateurs externes peuvent s'opposer librement aux décisions prises par les dirigeants et ils sont plus à même de s'opposer à leur opportunisme. Les administrateurs externes sont supposés plus compétents. Ces administrateurs sont souvent des dirigeants, des représentants d'organismes financiers ou d'institutions. Leur expérience et leur situation leur permettraient de s'opposer aux décisions les plus contestables et donc d'exercer un contrôle plus efficace.

En outre, Fama (1980) précise que l'existence d'un marché des administrateurs externes concurrentiel réduit les probabilités de collusion entre ces derniers et les dirigeants. L'efficacité des administrateurs externes dans leur mission de contrôle est incitée par le marché de travail. Aussi, ces administrateurs externes sont plus motivés à prendre des décisions qui favorisent la maximisation de la richesse des actionnaires puisqu'ils s'intéressent énormément à leur réputation affectant leur aptitude à recevoir d'autres opportunités de nomination dans d'autres conseils d'administration (Fama, 1980 ; Fama et Jensen, 1983). En revanche, La théorie de l'enracinement considère que ces membres externes n'ont pas le pouvoir nécessaire et suffisant pour s'opposer aux stratégies mises en œuvre par les managers afin d'accroître leur pouvoir sur les partenaires notamment en ce qui concerne le

développement de l'asymétrie de l'information. Pour appuyer cette vision, il convient de noter, à titre d'exemple, que malgré le nombre élevé d'administrateurs indépendants qui composent le conseil d'Enron¹, il a été inefficace dans sa mission de contrôle (Healy et Palepu, 2003).

Les études empiriques traitant la relation entre l'indépendance des membres du conseil d'administration et la gestion des résultats sont également loin d'être unanimes. Les travaux de Beasley (1996), Dechow et *al.* (1996), Abbot et *al.* (2002) constituent des cas extrêmes de validation. Ces contributions cherchent à expliciter l'influence de la composition du conseil d'administration sur les fraudes comptables, elles ne se situent pas dans le cadre de la gestion du résultat qui suppose le respect des règles comptables. Ces trois études permettent de constater que les firmes ayant fraudé ont significativement moins d'administrateurs externes que des firmes appariées n'ayant pas fraudés.

Pour ce qui est de la gestion des résultats, les résultats de la plupart des études empiriques confirment que les administrateurs indépendants sont plus susceptibles de réduire les pratiques de la gestion des résultats que ceux internes. Les membres indépendants peuvent contrôler et discipliner plus efficacement le comportement discrétionnaire des managers. Les études de Peasnell et *al.* (1998, 2005) sur des entreprises britanniques, Marrakchi et *al.* (2001) et Klein (2002a) sur des entreprises américaines et celle de Jeanjean (2000) sur des entreprises françaises ont trouvé que les firmes dont les conseils d'administration incluent un pourcentage élevé d'administrateurs externes ont une faible tendance à s'engager dans la pratique de gestion des résultats. Les études de Jaggi et *al.* (2007), Duh et *al.* (2009), García-Meca et Sánchez-Ballesta (2009) et Heirany et *al.* (2013) confirment ces résultats.

D'autres recherches montrent qu'il existe une association négative entre l'indépendance du conseil et la gestion des résultats. En utilisant un petit échantillon de 110 entreprises américaines, Xie et *al.* (2003) indiquent qu'il ya relation négative entre l'indépendance du conseil et le niveau de la gestion des résultats. Dans le contexte canadien, Niu (2006) montre que le niveau d'indépendance de la composition du conseil d'administration est associé négativement avec le niveau des accruals discrétionnaires.

¹ Enron est l'une des plus grandes entreprises américaines par sa capitalisation boursière. Son métier de base est la transmission et la distribution d'électricité et de gaz dans tous les Etats-Unis. En décembre 2001, elle fit faillite en raison des pertes occasionnées par ses opérations spéculatives sur le marché de l'électricité, qui avaient été maquillées en bénéfices via des manipulations comptables.

Plus récemment, Dimitropoulos et Asteriou (2010) examinent la relation entre l'indépendance du conseil et la gestion des résultats en utilisant un échantillon de 97 entreprises non financières cotées à la Bourse d'Athènes en Grèce durant la période 2000-2004, ils soulignent que l'indépendance du conseil est associée négativement à la pratique de gestion des résultats. De même, en se basant un échantillon de 200 grandes entreprises industrielles coté en bourse en Inde pour une période de trois ans, Rajpal (2012) trouve que la présence d'administrateurs indépendants dans le conseil d'administration peut restreindre de façon significative la gestion des résultats. Egalement, En utilisant un panel de 148 firmes-années obtenues à partir des rapports annuels de 37 sociétés cotées sur la Bourse de Nairobi, Waweru et *al.* (2013) ont étudié l'influence de la gouvernance d'entreprise et les caractéristiques spécifiques de l'entreprise sur la gestion des résultats des sociétés kényanes cotées, l'étude constate que les entreprises ayant des conseils plus indépendants sont moins susceptibles de gérer leurs résultats. En Egypte, Metawee, (2013) trouve une relation négative entre l'indépendance du conseil et de la gestion des résultats en utilisant un échantillon de sociétés cotées dans la bourse égyptienne durant la période 2008-2010.

De leur côté, Anderson et *al.* (2003) précisent que la qualité du bénéfice signalé est positivement associée à l'indépendance du conseil d'administration. De même, En examinant un panel de 765 observations relatives à 203 firmes américaines pendant la période 1996-1999, Petra (2007) trouve que le pourcentage des administrateurs externes indépendants siégeant au conseil d'administration est positivement associé au coefficient de réponse de bénéfice « *Earning Response Coefficient* ». Abdoli et Royae (2012) trouvent, sur un échantillon de 165 entreprises cotées à la bourse de Téhéran durant la période 2005-2010, que la qualité du résultat comptable s'améliore dans les entreprises ayant une proportion élevée d'administrateurs non exécutifs. Egalement, Firth et *al.* (2006), en se basant sur un échantillon de 549 firmes cotées en Chine pendant la période allant de 1998 à 2000, indiquent que les entreprises ayant suffisamment d'administrateurs indépendants de la direction présentent des bénéfices plus informatifs.

En revanche, d'autres études fournissent des preuves empiriques pour soutenir une relation positive entre l'indépendance du conseil d'administration et la gestion des résultats. En utilisant un échantillon d'entreprises palestiniennes, Amer et Abdelkarim (2011) trouvent que l'indépendance du conseil est positivement corrélée avec la gestion des résultats. De même, Sukeecheep et *al.* (2013) ont soutenu cette relation en utilisant un échantillon de sociétés thaïlandaises.

D'autre part, certaines études n'ont observé aucune corrélation statistiquement significative entre l'indépendance du conseil et la gestion des résultats. Gao et Ma (2002) trouvent aucune association significative entre l'indépendance du conseil et la gestion des résultats en utilisant un échantillon d'entreprises chinoises. Dans le même contexte, Wenyao et Qin (2008) trouvent que l'inclusion d'administrateurs indépendants n'a pas amélioré le contrôle de la gestion des résultats dans les entreprises industrielles chinoises cotées. De même, Soliman et Ragab (2013) montrent que la part des membres indépendants du conseil n'est pas significativement liée à la gestion des résultats en utilisant un échantillon de sociétés égyptiennes sur la période 2007-2010. Dans un contexte proche, Vafeas (2000) et Kamran et *al.* (2006) ne trouvent aucune évidence à l'appui de l'hypothèse que les administrateurs externes contribuent à l'amélioration du pouvoir informationnel du bénéfice comptable.

Dans le secteur bancaire, en se basant sur un échantillon de banques tunisiennes, Taktak et Mbarki (2014), ont conclu que l'indépendance des membres du conseil d'administration est corrélée négativement avec la partie discrétionnaire des provisions pour créances douteuses.

A travers ces différentes études, nous remarquons que la relation entre l'indépendance des membres du conseil d'administration et la gestion des résultats n'est pas évidente. Mais, en général les administrateurs externes indépendants, comparativement aux autres types d'administrateurs sont plus efficaces dans le contrôle des dirigeants et la surveillance du processus de production de l'information financière.

3- La nature des administrateurs

Outre la classification des administrateurs entre internes et externes, la structure de propriété d'une entreprise reflète souvent la composition de son conseil d'administration, ce qui nous permet de distinguer plusieurs types d'administrateurs: institutionnel, Étatique, étranger et.

Les études théoriques traitant l'impact de la présence des administrateurs institutionnels (qui sont généralement des représentants des banques ou des assurances) sur la limitation de pouvoir discrétionnaire des dirigeants concluent à des points de vue controversés. Certains auteurs indiquent que leur présence améliore l'efficacité de la gouvernance car ils ont un meilleur accès à l'information et une plus grande expertise dans la réalisation de la performance (Jensen, 1993). En revanche, d'autres études ont montré que la présence d'administrateurs institutionnels n'a aucun effet sur la discipline du comportement opportuniste des dirigeants (Paquerot, 1997).

Empiriquement, l'autorité disciplinaire de ces institutions est généralement testée en fonction de leur participation dans le capital. Si la part est faible, les investisseurs institutionnels sont plus intéressés à maximiser leurs revenus à court terme, ce qui les rendent moins motivés à contrôler les dirigeants. Dans une telle situation, ils peuvent même encourager les dirigeants à gérer leurs résultats (Lang et McNichols, 1999). Au contraire, si la part est élevée, ces administrateurs seront plutôt cherchés à maximiser la valeur à long terme de la firme. En conséquence, ils seront plus incités à surveiller le comportement des managers.

Quant aux administrateurs étrangers, peu de recherches ayant traité la relation entre cette catégorie d'administrateurs et la gouvernance d'entreprise. Dans le secteur bancaire, la gouvernance des banques par des étrangers a fait l'objet de quelques études (Beck et Levine, 2004), qui montrent que les banques ayant une grande participation étrangère dans leur capital ont un meilleur accès aux marchés des capitaux et une grande capacité de diversifier leurs risques. En outre, ces banques ont des accès faciles aux meilleures pratiques de gouvernance par rapport à celles locales. Par conséquent, la présence d'administrateurs étrangers garantit l'indépendance du conseil et limite les comportements opportunistes du manager.

Restant toujours dans le secteur bancaire et à propos des administrateurs de l'Etat. La plupart des études confirment que les banques appartenant à l'Etat souffrent d'un manque d'efficacité et d'efficience (La Porta et al., 2002). Ces banques sont généralement caractérisés par un niveau élevé de crédit non performants, une faible concurrence et un manque de mécanismes propres de supervision (Barth et al., 2004). Par conséquent, par rapport à leurs homologues du secteur privé, les banques publiques présentent aux dirigeants un champ propice pour gérer leurs résultats (Beatty et al., 2002). Selon la théorie de l'agence, les banques appartenant à l'État sont moins exposés que les entreprises privées à l'effet disciplinaire du marché financier. Par conséquent, les comportements opportunistes des managers sont promus.

4- La séparation entre les fonctions de président du conseil d'administration et du chef de la direction

Un des aspects fondamental caractérisant les conseils d'administration est la séparation entre les fonctions du chef de la direction et du président du conseil d'administration. Parmi les théories ayant abordé ce sujet se trouve la théorie d'agence et la théorie de l'intendance.

La théorie d'agence considère le cumul de fonctions dans une entreprise comme un obstacle à l'efficacité des mécanismes de contrôle du comportement managérial et recommande la

séparation des rôles. Les partisans de la théorie d'agence, notamment Jensen et Meckling (1976), Fama et Jensen (1983) et Jensen (1993), signalent que la séparation des fonctions de gestion et de contrôle améliore l'efficacité des décisions du conseil d'administration et la performance des firmes et réduit les coûts d'agence. En effet, Gul et Wah (2002) affirment que la dualité augmente les coûts d'agence, résultant de la concentration entre les mains d'une seule personne et de l'absence de contrôle. En fait, la combinaison des fonctions favorise les stratégies d'enracinement et augmente l'autorité du manager en lui permettant de favoriser ses propres intérêts à ceux des actionnaires (Jensen, 1993; Epps et Ismail, 2009).

Dans ce cadre, Imhoff (2003) précise que la dualité des fonctions est de nature à diminuer le pouvoir disciplinaire du conseil et d'affecter le processus comptable et financier. Plusieurs rapports (Cadbury, 1992 ; Hampel 1998 ; Viénot, 1995) recommandent la séparation entre les fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration pour que les missions du conseil d'administration soient accomplies de manière efficace.

Par contre, Les partisans de la théorie de l'intendance (*stewardship theory*)², à l'instar de Cannella et *al.* (1993) et de Sridharan et *al.* (1997), prévoient que la dualité améliore la performance de l'entreprise, car il évite la dilution du pouvoir, réduit la rivalité et apporte plus de clarté dans la conduite des affaires (Bradbury et *al.*, 2006). De plus, la dualité facilite la prise de décision avec minimum d'interférences dans les conseils (Reshner et Dalton, 1991; Lin, 2005).

Quant au lien entre le cumul des fonctions du chef de la direction et du président du conseil d'administration et la gestion des résultats, Sarkar et *al.* (2008) notent que les possibilités de manipulation de l'information comptable augmente dans le cas de cumule de rôles. Selon Davidson et *al.* (2004) et Dunn (2004), la gestion des résultats et la fraude dans les résultats sont plus fréquentes dans les conseils optant pour la dualité des fonctions. Les études de Beasley (1996) et Dechow et *al.* (1996) confirment que la dualité des fonctions constitue un moyen permettant la production des états financiers frauduleux. Carcello et Nagy (2004) montrent que la dualité est positivement associée à la probabilité de fraude dans les états financiers. Aussi, en cas de la gestion des résultats, Marrakchi et *al.* (2001) ont testé l'impact de la séparation entre

² La théorie de l'intendance (*stewardship*) suppose que les intérêts du principal et de l'agent sont identiques, réduisant à néant le problème d'agence puisque l'intendant agit par nature dans le sens du principal. La gouvernance devient donc un jeu coopératif puisqu'il y a alignement des préférences des uns et des autres et la logique du contrôle cède la place à une logique d'accompagnement.

les fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration sur la gestion des résultats, ils ont trouvé une association négative et significative entre ces deux variables.

Les études de Chtourou et *al.* (2001), Peasnell et *al.* (2005) et Ellili (2013) trouvent également une relation positive et significative entre la dualité et les ajustements comptables discrétionnaires. Dans le même ordre d'idées, Ianniello (2013) souligne également que la l'accumulation du pouvoir entre les mains du chef de la direction affecte positivement le niveau des ajustements comptables et détériore la qualité du résultat.

Basé sur un échantillon de 384 sociétés industrielles cotées à la bourse d'Indonésie durant la période 2005-2007, Murhadi (2009) enquête sur le rôle de la bonne gouvernance d'entreprise dans la réduction de la gestion des résultats. Ses résultats indiquent que le taux élevé de la dualité est associé à des pratiques de gestion des résultats élevées. Dans le même contexte, Nugroho et Eko (2012) trouvent que la dualité des fonctions affecte les pratiques de la gestion des résultats.

En outre, les entreprises avec un cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration ne sont pas aussi performantes que leurs concurrents. Abdul Rahman et Haniffa (2005) considèrent que les entreprises avec une structure duale de la gestion et du contrôle ne fonctionnent pas bien et sont incitées à gérer leurs résultats. Bradbury et *al.* (2006) et Chen et *al.* (2006) trouvent que le double poste de directeur générale et président du conseil d'administration réduit le contrôle sur les managers, mène à des comportements frauduleux plus élevés et conduit à la gestion des résultats.

Dans la même veine, Salehet *al.*, (2005) sur des entreprises Malaisiennes , Kam (2007) et Gulzar et Wang (2011) sur des entreprises chinoises, Nihandi et *al.* (2011). sur des sociétés iraniennes et Soliman et Ragab, (2013) sur des entreprises égyptiennes fournissent la preuve d'une relation positive significative entre la dualité de chef de la direction et la gestion des résultats.

S'agissant de la pertinence de l'information, en utilisant un échantillon de 1954 firme chinoise pour les années 2001-2004, Wang et Liang (2008) montrent que la dualité des fonctions est associée à une qualité inférieure de divulgation. Selon Forker (1992), la séparation des rôles peut réduire la probabilité de rétention de l'information de la part des dirigeants. Ainsi, la qualité de divulgation s'améliore. Les études d'Anderson et *al.* (2003) et Firth et *al.* (2006) précisent que le cumul des fonctions conduit à des résultats comptables moins informatifs.

Donc, ils confirment la relation négative entre la dualité des fonctions et le pouvoir informationnel des bénéfices comptables.

Par contre, Selon Roodposhti et Cnashmi (2010), il existe une relation négative entre la dualité des fonctions et la gestion des résultats en utilisant un échantillon de 196 entreprises cotées à la Bourse de Téhéran entre 2004 et 2008. En outre, Hamad (2010) trouve des résultats similaires dans une étude récente sur les données de 81 entreprises exerçant dans principaux secteurs disponibles à la bourse de la Malaisie.

Par ailleurs, empiriquement, plusieurs chercheurs ne trouvent aucune relation significative entre la dualité et la gestion des résultats. Abdul Rahman et Ali (2006), sur un échantillon de 97 entreprises Malaisiennes cotées, ne trouvent aucune association entre la dualité des fonctions et la gestion des résultats. De même, Moradi et Salehi (2012) trouvent que la dualité de chef de la direction n'est pas significativement liée à la gestion des résultats dans des sociétés cotées à la Bourse de Téhéran durant la période 2006-2009. Les études de Bedard *et al.* (2004) et Xie *et al.* (2003) trouvent des résultats similaires. Dans le même contexte, une étude méta-analyse menée par Garcia-Meca et Sanchez-Ballesta (2009) en utilisant les données de 35 études empiriques, ils ne trouvent pas de relation entre la dualité de chef de la direction et la gestion de résultats.

En ce qui concerne le secteur bancaire, les résultats des études antérieures portant sur l'impact de cette fonctionnalité sur la gestion des résultats sont mitigés. Cornett *et al.* (2009) ont constaté que les fonctions cumulatives de gestion et de contrôle affectent négativement la gestion des résultats, en particulier le niveau des provisions discrétionnaires, contrairement à Brickley *et al.* (1997) et Anuchitworawong (2004) qui a constaté que la dualité augmente l'ajustement des provisions. Sur un échantillon de banques tunisiennes, Omri *et al.* (2007) et Taktak et Mbarki (2014) ont constaté que la dualité au sein du conseil semble augmenter la gestion des résultats uniquement en cas de présence d'administrateurs institutionnels. Sur la base de la discussion ci-dessus, il est soutenu qu'il existe un lien potentiel entre la dualité de chef de la direction et la gestion des résultats.

5- La compétence des membres du conseil d'administration

L'expertise financière et comptable des membres du conseil d'administration est considérée comme une autre caractéristique du conseil d'administration. Les textes de loi ne précisent pas

une définition claire à la notion de compétence au sein des conseils d'administration. En effet, ni les critères de compétence, ni la nature des compétences requises sont bien déterminés.

Devant cette situation d'absence de définition de la compétence en général, et de la compétence financière et comptable, en particulier, nous avons eu recours à quelques définitions générales de la compétence. Le dictionnaire français Larousse définit ce terme comme une « Capacité reconnue en telle ou telle matière en raison de connaissances possédées et qui donne le droit d'en juger ». La compétence est définie également par le dictionnaire de l'Académie française comme une « Capacité, fondée sur un savoir ou une expérience, que l'on reconnaît à une personne ». Pour l'office québécois de la langue française, la compétence se définit comme un « savoir-agir résultant de la mobilisation et de l'utilisation efficace d'un ensemble de ressources internes ou externes dans des situations authentiques d'apprentissage ou dans un contexte professionnel. (...) En formation professionnelle et technique, la compétence fait référence à un ensemble intégré de connaissances, d'habiletés, de perceptions et d'attitudes permettant d'exercer correctement une fonction ou une tâche liée au métier choisi ».

Pour contrôler le processus de reporting financier, les administrateurs doivent avoir une connaissance en comptabilité et en finance, afin de contrôler les manipulations et de rendre l'information plus transparente. Les études empiriques montrent que l'expertise financière est un déterminant important de la qualité des états financiers. Barton et Wong (2004, p.61) suggère que pour accomplir leurs tâches d'une manière efficace, les conseils doivent avoir la capacité de « poser au management des questions difficiles, contribuer activement à la mise en place de la stratégie de l'entreprise, suivre la gestion des risques et s'assurer que l'entreprises mette et atteindre leur objectifs financiers et d'exploitation ». Cela ne peut être atteint que si le conseil dispose de l'expertise nécessaire pour adopter pleinement ces droits. Les résultats de l'étude d'Agrawal et Chadha (2005) sur les entreprises américaines ont souligné l'importance de la connaissance en comptabilité chez les administrateurs externes pour réduire la probabilité de retraitements financiers.

Concernant la relation entre l'expertise financière du conseil d'administration et la gestion des résultats, les études sont moins nombreuses par rapport aux autres caractéristiques. Xie et *al.* (2003) indiquent que la gestion des résultats est moins susceptible de se produire dans les entreprises qui sont dirigées par un conseil d'administration ayant un background financier. Ils ont également suggéré que les conseils ayant des connaissances diverses sont plus efficaces

pour contraindre la gestion des résultats. En outre, Park et Shin (2004) indiquent que la présence des membres spécialisés dans le domaine de la finance dans le conseil d'administration peut limiter les accruals discrétionnaires. Ils soulignent que les membres externes expérimentés du conseil sont plus capables de mieux comprendre l'entreprise et ses personnels, et par conséquent, améliorer leurs compétences en matière de gouvernance. Carcello et *al.* (2002) précisent que les membres du conseil d'administration ayant plus d'expérience mesurée par le nombre de mandats sont plus susceptibles de réclamer un travail d'audit de haute qualité. Dans le même sens, Chtourou et *al.* (2001) affirment que les administrateurs ayant plus de mandat sont moins susceptibles d'engager dans la pratique de la gestion des résultats. Les deux études concluent que le haut niveau d'expertise au sein des conseils conduit et motive le contrôle. De même, Lin et Hwang (2010), en utilisant des techniques de méta-analyse sur les données de près de 48 études empiriques, trouvent une relation négative entre l'expertise financière du conseil d'administration et la gestion des résultats.

En revanche, Metawee (2013) montrent qu'il existe une relation positive entre l'expertise financière du conseil d'administration et la gestion des résultats. Par ailleurs, en traitant une problématique proche de celle de la compétence, certains auteurs considèrent que l'ancienneté des administrateurs conduit à entretenir des relations avec la direction, ce qui affecte leur indépendance et le pouvoir de contrôle du conseil. Les tenants de cette deuxième hypothèse justifient principalement leur proposition par le fait que l'ancienneté des administrateurs aboutit à des liens d'amitié et intensifie en conséquence les possibilités de coalition avec les dirigeants. Ces relations entraînent une gestion des résultats en faveur des intérêts des dirigeants sans que les administrateurs puissent interagir. Dans ce cadre, Vafeas (2005) montre que la durée d'appartenance au conseil d'administration est associée à une faible qualité des résultats.

En résumé, toutes ces études ont reconnu que les conseils d'administration qui ont une connaissance et une expérience spécifiques sont utiles dans le contrôle de gestion. La comptabilité et les connaissances financières sont bénéfiques pour les conseils d'administration pour mieux comprendre les états financiers et les problèmes du reporting financier. On peut dire qu'il ya une relation potentielle entre l'expertise financière du conseil d'administration et de la gestion des résultats.

6- La diligence du conseil d'administration

Une autre caractéristique liée au conseil d'administration est les réunions du conseil. En effet, Le degré d'interaction et d'activités du conseil d'administration a une influence sur l'efficacité du conseil d'administration. Conger et *al.* (1998) précisent que les réunions du conseil d'administration plus fréquentes améliorent l'efficacité du conseil. Les conseils actifs qui se rencontrent fréquemment sont plus susceptibles d'exercer leurs fonctions conformément aux intérêts des actionnaires et de mettre plus d'efforts dans la surveillance de l'intégrité de l'information comptable et financière. Le nombre de réunions est une dimension clé de l'activité des conseils et un indicateur de l'effort fourni par les administrateurs (Ronen et Yaari ,2008). Les conseils qui réunissent fréquemment sont plus susceptibles de résoudre efficacement les problèmes de l'entreprise (Lipton et Lorsch, 1992). Selon Conger et *al.* (1998) et Vafeas (1999), plus la fréquence des réunions augmente, mesurées par le nombre de réunions du conseil, la fonction de surveillance du conseil sera plus efficace. Ils prouvent que si les entreprises ont moins de réunions du conseil d'administration que nécessaire, la valeur de l'entreprise va diminuer. En outre, Chen et *al.* (2006) a suggéré que la fréquence plus élevée des réunions du conseil d'administration réduit la possibilité de fraude étant donné que les réunions régulières permettent aux administrateurs d'identifier et de résoudre les problèmes potentiels.

En termes de gestion des résultats, Xie et *al.*(2003) affirment que lorsque les réunions du conseil d'administration sont rares, des questions telles que la gestion des résultats peuvent ne pas être sur la liste de priorité en raison de manque de temps. Dans de tels cas, la fonction du conseil est réduite à un simple tampon en caoutchouc pour signer les plans de gestion. En d'autres termes, ils constatent que la gestion des résultats est liée significativement et négativement au nombre de réunions du conseil. Cela montre que les réunions du conseil d'administration affectent les performances et c'est un facteur important pour limiter la gestion des résultats. De leur côté, Sarkar et *al.* (2008) dans une étude sur 500 entreprises industrielles en Inde, trouvent que la diligence du conseil, auxquelles les administrateurs indépendants ont assisté, a une association négative significative avec la gestion des résultats.

En revanche, Lorca et *al.* (2011) avance un point de vue opposé, ils considèrent que les réunions du conseil d'administration ne sont pas nécessairement utiles, car les tâches routinières absorbent une grande partie du temps limité offert aux administrateurs et au président du conseil d'administration pour régler l'ordre du jour des réunions du conseil.

Gulzar et Wang (2011) dans le contexte chinois et Metawee (2013) dans le contexte Egyptien, trouvent une association positive significative entre la gestion des résultats et les réunions de conseil. Enfin, il est intéressant de souligner que la majorité des études ayant pour but d'enquêter sur les réunions du conseil et la gestion des résultats ont été mené discrètement, ainsi leurs allégations ne peuvent pas être généralisées. Par conséquent, une enquête plus approfondie est nécessaire afin de déterminer si cet élément est efficace ou non. En tenant compte des points de vue contradictoires ci-dessus, cette étude croit encore qu'il existe une relation entre la diligence et la gestion des résultats.

7- La diversité en genre des conseils

Plusieurs recherches théoriques qu'empiriques notamment dans les pays développés s'intéressent à l'effet de la présence de la femme au conseil. Nous citons à titre d'exemple, l'étude de Singh (2008) qui porte sur des entreprises Britannique ainsi que celle d'Adams et Ferreira (2007, 2009) dans le contexte Américain et également l'étude de Rose (2007) pour le cas des entreprises danoises.

Les résultats des études traitant la question de l'impact de la présence de la femme au sein du conseil sur l'efficacité de ce dernier sont mitigés entre les défenseurs et les opposants à la diversité genre dans les conseils. Les adeptes de la diversité au sein des conseils, tels que Carter *et al.* (2003), Adams et Ferreira (2003) et Ehrhadto et al (2002), soutiennent l'idée selon laquelle les femmes apportent des idées nouvelles, disposent d'une capacité de communication très importante par rapport aux hommes et traitent des questions d'ordre stratégique lors des réunions des conseils qui se répercute positivement sur l'entreprise.

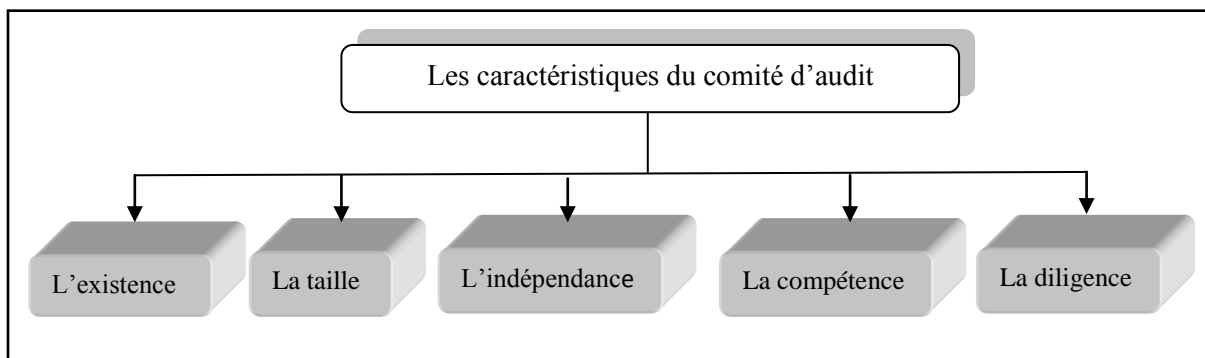
La littérature sur ce sujet montre que les femmes emploient un style de leadership plus démocratique, transformationnel et basé sur le renforcement de la confiance (Klenke 2003; Trinidad et Normore 2005), elles présentent une plus grande aversion pour le risque dans les milieux des décisions financières (Riley et Chow, 1992; Powell et Ansic, 1997; Hinz *et al.*, 1997). Les femmes présentent également des normes d'éthiques plus élevé sur leurs décisions par rapport à leurs homologues masculins (Clikeman *et al.*, 2001).

En terme de la gestion des résultats, (Clikeman *et al.*, 2001 ; Gul *et al.*, 2007 ; Labelle *et al.*, 2010; Srinidhi *et al.*, 2011; Sun *et al.*, 2011) montrent que la présence de femmes administrateurs est susceptible d'améliorer la surveillance et la gouvernance, ainsi la réduction de la gestion des résultats.

Section 2 : Les caractéristiques du comité d’audit

Le Sarbannes-Oxcley Act (2002) définit le comité d’audit comme : « un comité établi par et dans le conseil d’administration de l’émetteur avec pour but de surveiller le processus de déclaration de l’information comptable et financière des entreprises et les audits des états financiers de ces derniers ». Le comité d’audit est un organe permettant d’améliorer la gouvernance des entreprises et d’assurer la transparence et l’intégrité des rapports financiers et maintenir la confiance des investisseurs. Il constitue le surveillant ultime des intérêts des actionnaires, de la transparence des entreprises et du système d’information comptable et financier (Ayadi et boujelbane, 2015, p.6). Son efficacité est subordonnée à ses caractéristiques dont les principales sont présentées dans le schéma suivant :

Figure N° 4 : Les caractéristiques du comité d’audit



Plusieurs études ont examiné la relation entre ces caractéristiques et la gestion des résultats. Cette section a pour objet d’analyser les principaux résultats de ces études empiriques.

1- L’existence d’un comité d’audit

Le comité d’audit a pour rôle de superviser et de contrôler le processus d’audit et de résoudre également tout désaccord qui pourrait apparaître entre les auditeurs et la direction. Il joue un rôle important dans l’examen des états financiers, la supervision des politiques comptables et l’encadrement rigoureux des pratiques managériales (Ayadi et boujelbane, 2015, p.5). En effet, le comité d’audit a pour finalité d’assurer une information financière de qualité (Carcello et Neal, 2003). Un comité d’audit fonctionnant correctement est donc essentiel pour l’amélioration de la surveillance efficace du processus de reporting financier et la réalisation de contrôle financier de haute qualité.

Les résultats de certaines études telles que celle réalisée par McMullen (1996) et celle de Uzun et *al.*, (2004) soulignent que la présence du comité d'audit joue un rôle primordial dans la prévention des états financiers frauduleux. La théorie d'agence stipule que la présence d'un comité d'audit au sein des entreprises est suffisante pour assurer la fiabilité des états financiers. En s'appuyant sur cette théorie, Beasley (1996) et Felo et *al.* (2003) montrent qu'il existe une relation positive et significative entre la présence d'un comité d'audit et la qualité des états financiers.

Quant au lien entre la gestion des résultats et la présence d'un comité d'audit, Piot et Janin (2007) et Souid et Stepniewski (2010) constatent, dans le contexte français, que la présence d'un comité d'audit contraigne le dirigeant à s'engager dans la pratique de la gestion des résultats. En Australie, les études menées par Davidson et *al.* (2005) et Baxter et Cotter (2009) indiquent que la présence d'un comité d'audit limite significativement le niveau de gestion des résultats. Également, Jaggi et Leung (2007), en se basant sur les résultats de l'analyse de régression de 523 observations d'entreprises de Hong Kong pour la période 1999-2000, confirment le rôle du comité d'audit dans la réduction des pratiques opportunistes des managers sur le résultat.

En revanche, en se basant sur un échantillon de firmes britanniques, Peasnell et *al.* (2005) indiquent qu'il n'existe pas un lien direct entre la présence d'un comité d'audit et la gestion à court terme des résultats. Toutefois, ils montrent qu'il y a un effet indirect à travers l'interaction du comité d'audit avec l'indépendance du conseil d'administration.

Il ressort de ce qui précède que l'existence d'un comité d'audit peut affecter positivement la qualité de l'information comptable et financière et par conséquent réduire la gestion des résultats. Ainsi, une association négative est attendue entre l'existence d'un comité d'audit et la gestion des résultats. La seule présence d'un comité d'audit n'implique pas nécessairement son efficacité dans l'exercice de son rôle de contrôle. Donc, il sera plus pertinent de mettre l'accent sur les autres caractéristiques du comité représentant ses moteurs d'efficacité et de ne pas se limiter à analyser seul son existence.

2- La taille du comité d'audit

La taille est l'une des propriétés cruciales du comité d'audit qui peut affecter son fonctionnement et éventuellement son efficacité. Le nombre de membres du comité d'audit est utilisé comme une indication sur les ressources disponibles à ce comité (Lin et *al.*, 2006).

L'étude de Pincus et *al.* (1989) soulignent que les entreprises disposant de grands comités d'audit sont censées consacrer des ressources considérables pour contrôler le processus de reporting comptable et financier. Bédard et *al.* (2004) confirment également que plus la taille du comité d'audit est grande, plus il est probable de détecter et résoudre les problèmes potentiels liés au processus de reporting financier, car un large comité est susceptible de fournir la force, la diversité des points de vue et l'expertise nécessaires pour assurer un contrôle efficace. De même, Anderson et *al.* (2004) soulignent que les comités d'audit de grande taille permettent de mieux protéger et contrôler le processus comptable et financier par rapport aux comités de petite taille en instaurant plus de transparence vis à vis les actionnaires et les créanciers, ce qui se répercute positivement sur la performance financière des entreprises. Certaines études, comme celles de Jensen (1993) et Yermack (1996), suggèrent que le nombre de membres d'un comité d'audit affecte ses décisions. Les études empiriques fournissent des preuves mixtes sur l'impact de la taille du comité d'audit sur la gestion des résultats.

Archambeault et DeZoort (2001) et Yang et Krishnan (2005) constatent que la taille du comité d'audit est associée négativement à la gestion des résultats, ce qui implique qu'un nombre minimum de membres du comité d'audit est considéré comme pertinent et nécessaire pour assurer la qualité de l'information comptable et financière. Par contre, Abdul Rahman et Ali (2006) aboutissent à une relation positive entre la taille du comité d'audit et la gestion des résultats. Siregar et Utama (2008) précisent que la relation positive entre la gestion des résultats et la taille du comité d'audit est attribué généralement à une gestion efficace des résultats plutôt qu'agressive. Par ailleurs, Xie et *al.* (2003) trouvent aucune association significative entre le nombre de membres du comité de d'audit et la gestion des résultats. De même, aucun impact de la taille du comité d'audit sur le retraitement des résultats n'a été constaté par Abbott et *al.* (2004). Dans le contexte Algérien, les codes et les textes de loi ne suggère pas un nombre minimum de membres du comité d'audit.

De ce qui précède, il semble que la relation entre la taille du comité d'audit et la gestion des résultats n'est pas évidente. Il est soutenu qu'il existe un lien potentiel entre la taille et la gestion des résultats.

3- L'indépendance des membres du comité d'audit

Un comité d'audit doit être indépendant du management afin d'exercer un contrôle efficace et limiter, par conséquent, les comportements opportunistes des managers tels que la gestion des résultats. Selon Lin et *al.* (2006), la qualité et la crédibilité de l'information comptable et financière peuvent être durement touchées lorsque le comité d'audit est moins indépendant. Ainsi, l'indépendance du comité d'audit est un facteur clé pour le renforcement de son rôle dans la prévention contre les anomalies significatives dans les états financiers.

La majorité des études antérieures traitant la relation entre l'indépendance des membres du comité d'audit et la gestion des résultats confirme l'association négative entre ces deux variables. (Klein, 2002 ; Bédard et *al.*, 2004 ; Davidson et *al.*, 2005 ; Vafeas, 2005 ; Benkel et *al.*, 2006 ; Bradbury et *al.*, 2006 ; Koh et *al.*, 2007 ; Valminck et Sarens, 2013 ; Ben Amar, 2014). Toutefois, des nuances et un consensus difficile à établir à propos cette relation à cause de la diversité des approches et des méthodologies adoptées

Une attente commune est que les membres des comités d'audit indépendants assurent une meilleure information financière. Cette attente est généralement appuyée par des preuves empiriques (Abbott et *al.*, 2000; et Beasley et *al.*, 2000). Plus précisément, Abbott et *al.* (2004) montrent qu'il existe une association négative entre le retraitement des bénéfices et les comités d'audit composé uniquement d'administrateurs indépendants. De même, Choi et *al.* (2004) constatent que, lorsque les membres de comités d'audit détiennent des actions dans leur entreprise, ils sont moins efficaces pour atténuer la gestion des résultats.

En se basant sur un échantillon de 1291 entreprises américaines durant la période 1996-2000, Bryan et *al.* (2004) concluent que l'indépendance du comité d'audit influe positivement sur la qualité du résultat comptable mesurée par le contenu informatif et la transparence du résultat. Dans le même contexte, Zarai et Bettabai (2007) trouvent une relation positive entre l'indépendance du comité d'audit et la pertinence du bénéfice comptable. Par ailleurs Anderson et *al.* (2003), en examinant uniquement l'effet des caractéristiques du comité d'audit, trouvent des résultats similaires. Cependant, en combinant à la fois les caractéristiques du conseil d'administration et du comité d'audit, ils n'aboutissent pas à une relation significative entre le contenu informatif des bénéfices et l'indépendance du comité. Par contre, les études de Piot et Janin (2007) et Baccouche et *al.* (2013) démontrent qu'il existe une relation positive entre l'indépendance du comité d'audit et le niveau des accruals

discrétionnaires sur un échantillon d'entreprises françaises. De la discussion qui précède, il est soutenu qu'il existe une relation potentielle entre l'indépendance du comité d'audit et la gestion des résultats.

4- La compétence financière des membres du comité d'audit

Outre l'indépendance, la compétence financière des membres du comité d'audit en comptabilité et dans les domaines connexes constitue également l'un des sources d'efficacité du comité d'audit. L'expertise financière des membres des comités d'audit est importante car elle constitue un soutien pour les auditeurs (DeZoort et *al.*, 2003; DeZoort et Salterio, 2001), augmente la crédibilité des déclarations financières (Burrowes et Hendriks, 2005), et améliore la qualité des bénéfices déclarés en augmentant le contenu informationnel du résultat comptable (Choi et *al.*, 2004, Bryan et *al.*, 2004). Dans la même veine, l'étude de Zarai et Bettabai (2007) aboutit à une relation positive entre la compétence et l'expérience du comité d'audit et la pertinence des résultats comptables. De même, en examinant un panel de 460 observations relatif à 92 entreprises américaines cotées durant la période 1998 - 2002, Qin (2007) indique que la présence des experts de type I (les comptables, les experts comptables, les auditeurs, les directeurs financiers et les contrôleurs) au sein du comité d'audit est indispensable puisqu'elle contribue à une meilleure qualité du résultat comptable. Cependant, l'existence des experts de type II (le président directeur général, les analystes financiers et les banquiers) n'a pas d'impact sur la pertinence des résultats.

De leur côté, DeZoort et Salterio (2001) soutiennent l'idée que les compétences financières du comité d'audit augmentent la probabilité de révélation et de correction des anomalies significatives détectées au moment opportun. Dans le même ordre d'idée, Choi et *al.* (2004), Abbott et *al.* (2004) et Bédard et *al.* (2004) affirment que la présence d'au moins un expert en finance ou en comptabilité réduit la probabilité de la gestion des résultats et améliore par conséquent la qualité des états financiers. Dans le contexte Nigérien, Olayinka (2012) et Dabor et Adeyemi (2009) trouvent les mêmes résultats et recommandent que les membres du comité d'audit soient indépendants et doivent être encouragés à posséder un certain niveau de compétences financières afin de diminuer la probabilité de la gestion des résultats.

En se basant sur des entreprises américaines, les études de Xie et *al.*(2003) , Carcello et *al.* (2006) et Dhaliwal et *al.*(2006) confirment le rôle et l'importance de l'expertise financière et comptable des membres du comité d'audit dans la prévention de la gestion opportuniste du

résultat. Ces auteurs précisent que les pratiques comptables des managers de firmes américaines sont moins discrétionnaires dans les comités d'audit possédant un certain niveau de compétences financières et comptables.

En se référant aux résultats de ces études, il s'avère que la compétence des membres du comité d'audit en finance et comptabilité et dans les domaines connexes représente un moteur d'efficacité et un élément indispensable pour un contrôle rigoureux.

5- La diligence du comité d'audit

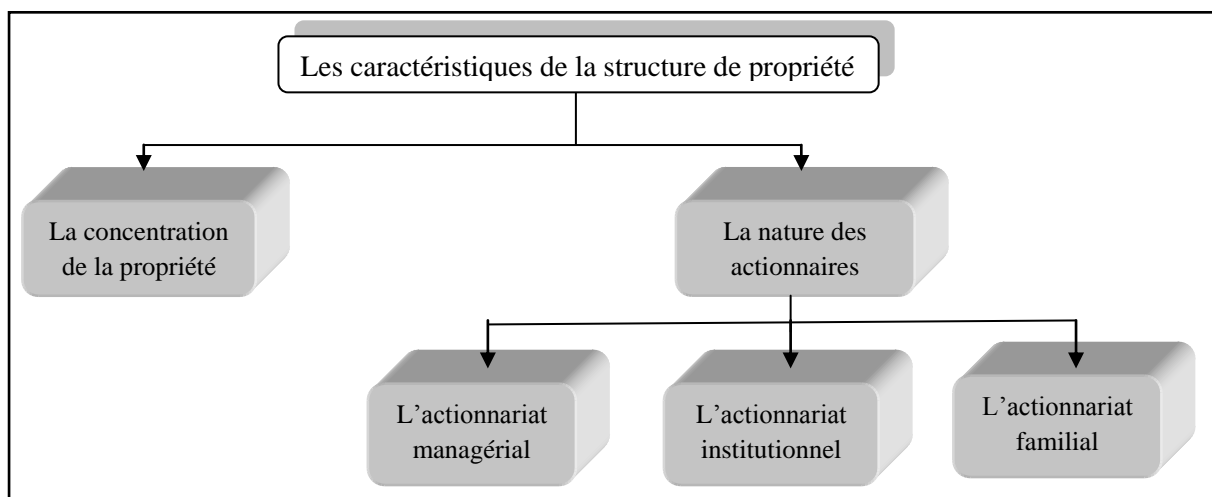
L'objectif important du comité d'audit est de fournir à ses membres suffisamment de temps pour remplir leurs fonctions et contrôler le processus du reporting financier de leur entreprise (Lin & Hwang, 2010). Ayadi et boujelbane (2015) soulignent qu'un comité d'audit qui présente une grande diligence à travers l'organisation des rencontres assez fréquentes est plus susceptible de mener un contrôle plus active et efficace du processus de reddition des comptes et de bien contrôler le processus d'établissement des états financiers. Ainsi, un comité d'audit actif est plus capable d'empêcher la gestion des résultats. Menon et Williams (1994) trouvent que l'efficacité du comité d'audit peut être mesurée par leur nombre de réunions. Ils considèrent que les comités d'audit inactifs sont moins susceptibles de contrôler efficacement la gestion. Les résultats des études antérieures portant sur le lien entre la diligence du comité d'audit et la gestion de résultat ne sont pas convergents. Certaines études confirment l'association négative entre ces deux variables (Xie *et al.*, 2003 ; Vafeas, 2005 ; Lin *et al.*, 2006 ; Koh *et al.*, 2007 ; García *et al.*, 2012). Par contre, d'autres ne parviennent pas à trouver une telle association (Bédard *et al.*, 2004 ; Davidson *et al.*, 2005 ; Yang et Krishnan, 2005 ; Rahman et Ali, 2006 ; Chandrasegaram *et al.*, 2013).

Dans un contexte proche, les études menées par Bryan *et al.* (2004) et Anderson *et al.* (2003) soulignent que le nombre de réunions du comité d'audit n'affecte pas le contenu informatif du résultat publié. Dans le secteur bancaire. Zhou et Chen (2004) examinent le lien entre le comité d'audit et la gestion des résultats en utilisant les provisions pour créances douteuses par les banques commerciales. Ils découvrent que les banques ayant des conseils d'administration et des comités d'audit les plus actifs et qui ont une expertise en matière de gouvernance sont liés à des niveaux bas de la gestion des résultats. En tenant compte les résultats divergents des études présentées ci-dessus, cette étude croit également à une relation potentielle entre la diligence et la gestion des résultats.

Section 3 : La structure de propriété

La structure de propriété constitue une composante fondamentale du système de gouvernance d'entreprise d'une firme susceptible d'exercer une influence déterminante sur le contrôle des dirigeants. L'influence de la structure de propriété sur la gestion des résultats était la problématique de plusieurs travaux de recherche qui ont adopté des démarches très différentes pour mettre en évidence le sens de cette influence. La plupart de ces travaux ont examiné cette relation en se basant sur l'impact de deux aspects principaux de la structure de propriété à savoir : la concentration de la propriété et la nature des actionnaires. Le schéma suivant présente les points que nous allons aborder dans le cadre de cette section :

Figure N° 5 : Les caractéristiques de la structure de propriété



Cette section a pour objet d'examiner la relation entre les différents points liés à la structure de propriété présentée dans la figure ci-dessus et la gestion des résultats.

1- La concentration de l'actionnariat

En se référant à la littérature existante, la majorité des travaux de recherche ont considéré deux types de structures : la structure de propriété concentrée et la structure de propriété dispersée. Dans le premier type, les actionnaires dominants contrôlent facilement et directement le dirigeant. Cette structure permet de diminuer les coûts d'agence provoqués par l'opportunisme managérial (Lee, 2004). Dans ce cadre, Demsetz (1983), Shleifer et Vishny (1986), Agrawal et Mandelker (1990), Agrawal et Knoeber (1996), Beneish (1997) et Denis *et al.* (1997) montrent que plus la propriété est concentrée, plus le contrôle de la gestion des dirigeants par les actionnaires est rigoureux et efficace. En effet, les actionnaires majoritaires,

détenant une part significative du capital, peuvent exercer une pression sur les dirigeants pour qu'ils agissent en leur faveur et maximisent leur richesse. Les actionnaires majoritaires disposent en fait des avantages importants par rapport aux actionnaires minoritaires étant donné que, d'une part, ils sont mieux informés et ils peuvent aisément mobiliser plus de moyens importants pour contrôler les dirigeants et protéger leurs investissements. D'autre part, ils disposent d'un grand pouvoir d'influence au sein des assemblées générales. Le nombre important de voix détenues leur permet de faire voter certaines résolutions ou contester la gestion des dirigeants (Le Maux, 2005). De plus, les actionnaires majoritaires ont un intérêt à investir dans le contrôle de gestion de la firme et à limiter le risque d'un comportement discrétionnaire du dirigeant, puisque les gains leur reviendront en grande partie (Alexandre et Paquerot, 2000).

En terme de gestion des résultats, Plusieurs travaux (Smith, 1976 ; Defond et Jiambalvo, 1991 ; Dechow et al., 1996 ; Chtourou, 2000 ; Core, 2000) confirment que les détenteurs de blocs de contrôle sont plus disposés à agir dans l'intérêt des actionnaires et limiter le comportement discrétionnaire des dirigeants en matière de gestion des résultats. Plus récemment, les résultats de l'étude de Ali et al. (2008) et Iturriaga et Hoffmann (2005) font ressortir une association significative et négative entre la proportion de propriété détenue par l'actionnaire majoritaire et les *accruals* discrétionnaires. Dechow et al. (1996) suggèrent que les détenteurs de blocs de contrôle améliorent la crédibilité des états financiers en fournissant un examen minutieux des pratiques de gestion des résultats. Core (2000) montre également, qu'en présence de détenteurs de blocs de contrôle, les dirigeants sont plus inclinés à agir dans l'intérêt des actionnaires et doivent réduire la probabilité de fraude dans les états financiers pour éviter tout litige. De son côté, Chtourou (2000) montre, sur un échantillon de 300 entreprises américaines, une relation significativement négative entre la gestion des résultats d'une part et le pourcentage cumulé de blocs d'actions détenus par les investisseurs détenant plus de 5% et n'ayant aucune relation avec la direction, d'autre part. Cependant, cette relation devient positive pour les investisseurs détenant des blocs d'actions et ayant des transactions avec l'entreprise. Ces résultats suggèrent ainsi que les détenteurs de blocs d'actions indépendants contrôlent d'une manière plus efficace le processus de préparation des états financiers et permettent de freiner le comportement discrétionnaire des dirigeants en matière de gestion des résultats. Toutefois, ceux ayant une relation avec l'entreprise tolèrent un niveau important des *accruals* discrétionnaires.

S'agissant de la pertinence de l'information comptable et financière, plusieurs travaux ont examiné la relation entre la concentration du capital et la qualité de l'information comptable et financière. Aux Etats-Unis, Les résultats de l'étude de Warfield et *al.* (1995) sur un échantillon de 1618 entreprises durant la période 1988-1990, montrent que la part de capital détenue par les principaux actionnaires des sociétés américaines est positivement associée au pouvoir informationnel des bénéfices comptables sur les rendements boursiers. Inversement, elle est négativement associée à l'ampleur de la gestion des résultats comptables. Également, Donnelly et Lynch (2002) soulignent que les firmes britanniques ayant une structure d'actionnariat concentrée présentent une faible qualité des résultats. Selon Beneish (1997), les firmes dont le capital est dilué peuvent souffrir d'un déficit de contrôle, susceptible d'inciter à la gestion des résultats.

En d'autre part, selon la théorie d'agence, dans une structure de propriété dispersée, les coûts d'agence sont élevés (Jensen et Meckling, 1976) et les dirigeants sont capables d'annihiler la fonction de contrôle revenant aux actionnaires, et avoir une marge de manœuvre remarquable leur permettant de poursuivre leurs intérêts aux dépens des actionnaires. En fait, dans une entreprise à structure de propriété dispersée, un actionnaire seul n'est pas incité à engager des ressources et à supporter des coûts pour exercer un contrôle sur la gestion, car il sera seul à supporter ces coûts alors que l'ensemble des actionnaires de l'entreprise bénéficiera de cette action. Néanmoins, un actionnaire détenant une part significative du capital de l'entreprise se trouve fortement incité à investir dans le contrôle des dirigeants, car il s'appropriera une part non négligeable des gains supplémentaires ainsi réalisés (Mtianos et Paquerot, 1999).

Toutefois, il est à noter que, dans le cadre d'une structure de propriété concentrée, les actionnaires majoritaires risquent d'exercer leur pouvoir discrétionnaire au détriment des intérêts des actionnaires minoritaires (Shleifer et Vishny, 1997). Par conséquent, les actionnaires majoritaires peuvent intervenir dans la gestion de l'entreprise, et peuvent encourager les managers à s'engager dans la gestion des résultats afin de maximiser leurs bénéfices privés (Jaggi et Tsui, 2007). En outre, Zhong et *al.* (2007) a examiné la relation entre la présence de blocs d'actionnaires et la gestion des résultats sur un échantillon d'entreprises NYSE. Leurs résultats ne valident pas l'association négative entre ces deux variables pour les entreprises de faible performance. De leur côté, Guthrie et Sokolowsky (2010) montrent, dans le contexte d'augmentations de capital, que la relation inverse ne concerne que les sociétés contrôlées.

Dans le même sillon, Kim et Yoon (2008), sur un échantillon de sociétés cotées à la Bourse de Corée durant la période 2004 et 2005, et Haw et *al.* (2004), sur un échantillon d'entreprises européennes et asiatiques, concluent à une association positive entre la concentration de propriété et la gestion des résultats. Dans le contexte canadien, Bozec (2008) souligne que la concentration de l'actionnariat inférieure à 34% incite les managers à gérer leurs résultats. Les études de Ding et *al.* (2007) et Liu et Lu (2007) aboutissent à des résultats proches dans le contexte chinois.

Pour ce qui de la pertinence de l'information comptable et financière en général et le bénéfice comptable en particulier, l'étude de Gabrielsen et *al.* (2002) dans le contexte de Danemark, et celle de Limpaphayom et Manmettakul (2004) dans le contexte de Thaïlande ainsi que celle menée par Fan et Wong (2002) dans le contexte de sept économie de l'Est Asiatique¹ confirment l'association négative entre la concentration du capital et la pertinence des bénéfices comptables.

Par ailleurs, aucun lien significatif entre la concentration de l'actionnariat et la gestion des résultats n'a été repéré au niveau de l'étude empirique réalisée par Davidson et *al.* (2005) dans le contexte australien.

Les résultats des études présentées ci-dessus, tendent à confirmer l'existence d'un lien potentiel entre la concentration de l'actionnariat et la gestion des résultats. Il semble, néanmoins, que le contexte dans lequel les études ont été menées conditionne le sens d'une telle relation.

2- Nature des actionnaires

La littérature existante suggère que les différentes structures de propriété conditionnent les incitations des actionnaires à investir dans le contrôle de la gestion de la firme. Pour analyser la relation entre la structure de propriété de l'entreprise et la gestion des résultats, plusieurs types d'actionnaires sont considérés: propriété managériale, propriété institutionnel, propriété familiale.

2-1- La propriété managériale

Selon la théorie d'agence, les divergences des intérêts entre les actionnaires et les dirigeants peuvent être limitées par l'accroissement de la participation des dirigeants dans le capital

¹ Il s'agit du : HongKong, l'Indonésie, la Malaisie, Singapore, la Corée de Sud, Taiwan et la Thaïlande.

d'une entreprise. Ces derniers, en détenant une part significative du capital, ils deviennent motivés à réduire leurs comportements opportuniste et à gérer l'entreprise conformément aux intérêts des actionnaires. En conséquence, l'actionnariat salarié peuvent réduire le conflit entre les gestionnaires et les actionnaires avec l'hypothèse de l'alignement d'intérêt qui s'est développée par Jensen et Meckling (1976) , La Porta et *al.* (1999) et Claessens et *al.* (2000).

On peut s'attendre lorsque la propriété managériale augmente, les incitations pour altérer les résultats sera réduit. Toutefois, l'hypothèse de l'enracinement développée par Stulz (1988) suggère que les managers qui possèdent un grand niveau de propriété peut pratiquer la gestion des résultats pour maximiser leurs propres objectifs personnels (Cheng et Warfield, 2005; Healy, 1985; Holthousen et *al.*, 1995). Les études antérieures révèlent des résultats cohérents avec ces deux hypothèses.

En ce qui concerne la première hypothèse, Aux États-Unis, Warfield et *al.* (1995) examinent l'effet de la propriété managériale sur la gestion des résultats. Ils suggèrent que la relation entre ces deux variables est statistiquement et significativement négative. Par ailleurs, Park (2000) prouve qu'à mesure que la participation du dirigeant dans le capital augmente, ce dernier agit comme un actionnaire et ceci se reflète, entre autres, au niveau de la production des états financiers plus fiables. Une autre étude menée par Gabrielsen et *al.* (2002) sur la structure de propriété des entreprises dans différents pays, les résultats indiquent que la propriété managériale a un effet négatif et statistiquement significatif sur la gestion des résultats. Cette hypothèse a été validée également par Cormier et Magnan (1995) au Canada et Darrrough et *al.* (1998) au Japon.

En outre, Teshima et Shuto (2008) enquêtent sur les effets de propriété managériale sur le comportement opportuniste des managers lié à la gestion des résultats dans des entreprises japonaises. Les résultats documentent que plus la propriété managériale augmente, moins la gestion des résultats est pratiquée. Ces résultats ont été constatés non seulement pour les taux élevés de propriété managériale mais également pour les faibles taux de propriété managériale. D'autre part, Gulzar et Wang (2011) aboutissent, sur un échantillon d'entreprises chinoises, à une relation négative et statistiquement significative entre la gestion des résultats et propriété managériale. Outre les études présentées ci dessus, plusieurs recherches ont été menées dans des contextes différents ont pu vérifier la relation négative entre le pourcentage d'actions détenues par les dirigeants et la gestion du résultats (Dhaliwal et *al.*, 1982 ;Abdel-

Kalik, 1985 ; Niehaus, 1989 ; Dempsey et *al.*, 1993 ; Peasnell et *al.*, 2005 ; ; Ebrahim, 2007 ; Ali et *al.* 2008 ; Banderlipe, 2009).

Quant à la deuxième hypothèse et contrairement aux études précédentes. L'étude menée par Yang et *al.* (2008) sur des entreprises cotées à la Bourse de Taïwan pour la période 1997-2004 indiquent que la relation entre la gestion des résultats et la propriété managériale est positive et statistiquement significative. De même, les études empiriques de Koh (2003) et Bergstresser et Philippon (2006) trouvent les mêmes résultats et constatent que les managers détenteurs d'action engagent dans la gestion des résultats pour augmenter la valeur de marché de l'entreprise et par conséquent la valeur de leurs actions. Teshimo et Shuto (2008) observent que les dirigeants détenteurs d'actions gèrent leurs résultats à la hausse pour des niveaux intermédiaires de détention entre 10% et 40%. Egalement, Al-Fayoumi et *al.* (2010), Cheng and Warfield (2005) et Mitani (2010) constatent que les entreprises avec une propriété managériale élevée sont associées à des niveaux plus élevés de la gestion des résultats. Baker et *al.* (2003) soulignent que les dirigeants qui reçoivent une grande partie de leur récompense sous forme de « *stocks options* » utilisent les *accruals* discrétionnaires. Yermack (1997) et Aboody et Kasznik (2000) trouvent également une relation positive entre la gestion du résultat et le pourcentage d'actions détenu par les dirigeants Ces derniers montrent que les dirigeants gèrent le résultat espéré par les investisseurs vers le bas avant la préparation des plans de « *stocks options* » et ce afin d'augmenter la valeur de leur récompense.

Par ailleurs, Yeo et *al.* (2002) précisent qu'une relation non linéaire existe entre la gestion des résultats et la propriété managériale à Singapour. Dans le même ordre d'idée, Sanchez-Ballesta et Garcia-Meca (2007) en utilisant la méthode de données de panel pour examiner la relation entre la structure de propriété, les *accruals* discrétionnaires et le caractère informatif du résultat des entreprises non-financières espagnoles pour la période 1999-2002. Ils suggèrent également que la relation est non linéaire entre ces trois variables.

D'autre part, Certaines recherches fournissent des résultats allant à l'encontre des deux hypothèses. Chtourou (2000) a montré que le pourcentage cumulé d'actions détenues par les managers ne semble pas affecter les *accruals* discrétionnaires. En effet, elle a constaté que le coefficient associé à l'actionnariat des dirigeants n'est pas significatif. Ainsi, Hunt (1985) n'aboutit à aucun lien significatif entre la structure de l'actionnariat et le choix de la méthode d'évaluation des stocks. De même, les travaux de Guenther (1994) et Beneish (1997) ne valident pas les deux hypothèses. En se basant sur un échantillon de firmes britanniques,

Young (1998) n'obtient également aucune relation entre la propriété managériale et gestion des résultats.

De la discussion précédente, il s'avère que les résultats des études empiriques relatives à l'impact de la propriété managériale sur la gestion des résultats sont mitigés. Cependant, il convient à noter que le niveau d'incitation des dirigeants à gérer les résultats dépend de leur degré d'implication dans l'entreprise.

2-2- L'actionnariat institutionnel

Les études antérieures suggèrent qu'un niveau élevé de la propriété institutionnelle peut jouer un rôle crucial dans le mécanisme de gouvernance d'entreprise (Alves, 2011). L'hypothèse de contrôle efficace suggère que les investisseurs institutionnels peuvent avoir des capacités et des ressources pour contrôler efficacement les gestionnaires. Les actionnaires institutionnels disposent d'un meilleur accès à l'information ainsi que bénéficient de meilleures compétences pour traiter celle-ci. Ces actionnaires disposent également des ressources qui leur permettent d'exercer un contrôle peu onéreux. Ces différents avantages leur permettent d'exercer un contrôle plus efficace par rapport aux investisseurs individuels et ce notamment en matière de production de l'information financière. Cela permettrait de diminuer la capacité des managers à gérer les résultats comptables de l'entreprise (Chung et *al.*, 2002; Koh, 2003 ; Hsu et Koh, 2005). Par conséquent, il y a une relation inverse entre la gestion des résultats et de la propriété institutionnelle. Toutefois, les études antérieures sur les effets de la propriété institutionnelle sur la gestion des résultats révèlent des résultats mitigés.

Plusieurs études ont analysé l'impact des investisseurs institutionnels sur la gestion des résultats. Bushee (1998) constate que la présence des actionnaires institutionnels limite les décisions opportunistes des dirigeants en matière de réduction des dépenses de recherche et développement. Il semble donc que ces investisseurs exercent un rôle particulier de contrôle sur les dirigeants. En examinant la relation entre les stratégies de gestion des résultats agressives des entreprises et la propriété institutionnelle en Australie, Koh (2003) et Hsu et Koh (2005) montrent qu'il existe une relation non linéaire entre la gestion des résultats et la part détenue par les investisseurs institutionnels. La relation négative n'apparaît que pour les détentions supérieures à 50%. L'étude menée par Joubert et Fakhfakh (2012) montre, dans les deux contextes français et canadien, que la propriété institutionnelle constitue l'un des facteurs de solidité des résultats. Ce constat est conforme aux résultats trouvés par Chung et *al.* (2002), Velury et Jenkins (2006), et Burns et *al.* (2010). Ces résultats sont validés

également par Rajgopal et *al.* (1999) ; Cheng et Reitenga (2001) ; Grace et Koh (2005) ; Benkraiem (2007) et Cornett et *al.* (2006).

En revanche, La théorie de l'enracinement présume que les actionnaires institutionnels seront également plus sensibles que d'autres aux variations de performances de la firme. En effet, le volume des investissements engagés par ce type d'actionnaires peut augmenter leur dépendance envers les dirigeants. Les risques de pertes de revenus peuvent obliger ces actionnaires à appuyer les équipes managériales en place. Par conséquent, Les actionnaires institutionnels peuvent, même, exercer une pression sur les dirigeants pour s'engager dans la gestion des résultats pour améliorer la performance immédiate ou à afin de maximiser leurs bénéfices privés (Ben Ayed-Koubaa , 2010 , p.14).

Al-Fayoumi et *al.* (2010) examinent les effets des investisseurs institutionnels sur les accruals discrétionnaire dans les entreprises industrielles nigériennes cotées à la Bourse du Nigeria pour la période de 2008 à 2010. Les résultats empiriques montrent que l'effet des investisseurs institutionnels est positif et statistiquement significative sur la gestion des résultats dans les entreprises manufacturières nigérianes.

Aux Etats-Unis, une autre étude menée par Senteza et Gill (2005) trouvent que les entreprises ayant un pourcentage élevé de la propriété institutionnel gèrent à la hausse le résultat déclaré. Cheng et Reitenga (2009) trouvent des résultats similaires. Ils précisent que les détenteurs de blocs institutionnels actifs (ACTB : Active institutional block holders) utilisent leur capacité de contrôle que lorsqu'il y a une forte pression sur le résultat. Al-Abbas (2009) documente également qu'il existe une relation statistiquement significative entre la gestion des résultats et la propriété institutionnelle dans les sociétés cotées en Bourse saoudienne.

Emamgholipour et *al.* (2013) étudient la relation entre la gestion des résultats et les investisseurs institutionnels sur des entreprises cotées à la Bourse de Téhéran en examinant un échantillon de 700 entreprises pour la période 2006 à 2010. Les résultats montrent qu'une relation positive et significative entre la gestion des résultats et les investisseurs institutionnels. Ceci suggère que l'augmentation des niveaux d'actionnaires institutionnels de propriété augmente probabilité de la gestion des résultats.

D'autre part, Yang et *al.* (2009) examine le rôle des actionnaires institutionnels à limiter les pratiques de la gestion des résultats dans les sociétés Malaisiennes. Les résultats montrent que

la relation entre la gestion des résultats et la propriété institutionnelle est statistiquement insignifiante.

2-3- L'actionnariat familial

L'actionnariat familial est un ensemble d'actionnaires, appartenant à la même famille. Elle représente le type d'actionnariat parmi les plus fréquents dans le monde (LaPorta et *al.*, 1999). A l'examen de la littérature, certaines études considèrent que l'actionnariat familial améliore la qualité des résultats comptables. Aux États-Unis, en se basant sur trois critères mesurant la qualité de résultat, Wang (2006) considère que les entreprises familiales présentent une meilleure qualité des résultats comptables. L'étude menée par Ali et *al.* (2007) aboutit à des résultats similaires et précisent que le phénomène semble associé au dirigeant fondateur, plus qu'au dirigeant descendant. De même, les résultats de l'étude de Tong (2008) indiquent que les entreprises familiales présentent des accruals discrétionnaires absolus inférieurs par rapport aux autres entreprises et par conséquent une meilleure qualité des rapports financiers. En Italie, Prencipe et *al.* (2008) examinent les motivations de la gestion des résultats des entreprises familiales cotées. Ils constatent que les managers de ces entreprises sont moins susceptibles de lisser les résultats à partir des dépenses de recherche et développement.

Toutefois, la concentration de l'actionnariat entre les mains d'une famille peut aussi conduire à des stratégies d'enracinement familial, et avoir un effet négatif sur la qualité de l'information comptable (Ben Ayed-Koubaa , 2010 , p.15). L'étude de Sanchez-Ballesta et Garcia-Meca (2007) trouve une relation non linéaire entre les actionnaires internes et accruals discrétionnaires. Ils confirment l'hypothèse selon laquelle la propriété des actionnaires internes contribue à contraindre la gestion des résultats lorsque la proportion d'actions détenues par des initiés ne soit pas trop élevée. Wang (2006) note ainsi qu'au-delà d'un certain seuil de détention par la famille (33% dans son étude), la gestion des résultats tend à augmenter. En Jordanie, Al-Fayoumi et *al.* (2010) trouvent les mêmes résultats. Dans le même contexte, en se basant sur un échantillon de firmes de Hong-Kong, Jaggi et Leung (2007) et Jaggi et *al.* (2009) soulignent que la présence de membres de la famille dans les instances de gouvernance peut aussi réduire l'efficacité du contrôle de l'information comptable et financière.

Section 4 : Les caractéristiques de l'audit externe

L'audit externe est un autre mécanisme de gouvernance qui peut restreindre les pratiques discrétionnaires de gestion. Basé sur la théorie d'agence. Pour accomplir cette mission, l'audit externe doit être de qualité. Dans cette section, nous allons d'abord présenter la notion de la qualité d'audit, puis nous allons aborder les différentes caractéristiques et indicateurs de la qualité d'audit tout en identifiant la nature de la relation entre la gestion des résultats et la qualité d'audit externe mesurée par ces indicateurs.

1- La qualité d'audit

L'une des principales missions des auditeurs externes est de veiller au respect des deux qualités essentielles de l'information citées dans la plupart des cadres conceptuels, à savoir la fiabilité et la pertinence. Sur le plan fiabilité, l'auditeur doit s'assurer de l'absence d'irrégularités significatives. En d'autre terme, l'auditeur est là en tant que rempart contre l'opportunisme managérial. Sur le plan pertinence, c'est-à dire l'utilité pour la prise de décisions économiques, l'auditeur est en quelques sortes un agent qui permet d'optimiser le signal véhiculé par la composante discrétionnaire du résultat comptable (Piot et Janin, 2007). Selon Wallace (1980), les demandes d'intervention des auditeurs externes qui proviennent des « outsiders » cherchent à réduire le bruit et les biais dans le processus de communication financière des entreprises que posent les pratiques de gestion des résultats.

Pour que l'auditeur externe puisse offrir un audit de qualité, il doit jouir de certains critères qualitatifs. D'un point de vue conceptuel, l'article fondateur de DeAngelo (1981) définit la qualité d'audit comme « l'appréciation par le marché de la probabilité jointe qu'un auditeur va simultanément découvrir une anomalie ou une irrégularité significative dans le système comptable de l'entreprise et mentionner et publier cette anomalie ou cette irrégularité ». Cette définition fait le lien entre les deux composantes classiques et fondamentales de la qualité de l'auditeur à savoir : la compétence et l'indépendance. C'est-à-dire, l'auditeur doit être techniquement compétent et moralement indépendant Zehri (2006.p.5).

Selon ces auteurs, la compétence de l'auditeur est évaluée par sa capacité de détection des erreurs dans les états financiers. Ghorbel (2008, p.6) indique que la compétence de l'auditeur peut être appréciée également à partir de sa formation académique, de sa qualification, de son expérience professionnelle, de l'organisation et de la structure de l'équipe d'auditeurs qui prendra en charge la mission.

Par ailleurs, l'indépendance de l'auditeur peut être évaluée par la capacité et la qualité de révélation. Ghorbel (2008 , p6) précise que l'indépendance permet de garantir que les travaux et les rapports formulées par les auditeurs ne sont pas entachés de subjectivité, de manipulation ou d'omissions volontaires suite à une collaboration avec l'une des parties contractantes au sein de l'entreprise. Selon Datar et *al.* (1991), ces deux caractéristiques de la qualité d'audit sont essentielles pour la délimitation des pratiques de gestion des résultats.

Par ailleurs, la qualité d'audit peut être s'apprécier à travers l'efficacité du processus d'audit (approche directe) . Dans ce contexte, la notion d'efficacité touche plusieurs aspects tels que : le respect des normes et des diligences professionnelles, le recours à des technologies performantes, la structuration du cabinet ...etc.

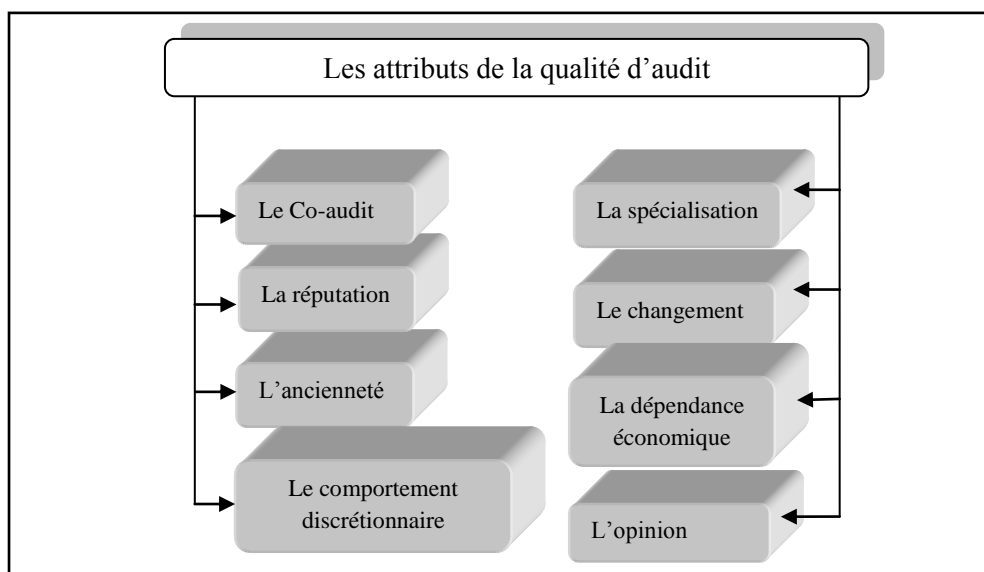
L'évaluation de la qualité d'audit reste la difficulté majeure rencontrée par les différents utilisateurs de l'information produite par l'entreprise au motif que les dossiers de travail des auditeurs sont confidentiels et protégés par le secret professionnel. Pour faire face cette difficulté, plusieurs indicateurs et attributs ont été utilisés dans la littérature comptable pour évaluer la qualité d'audit tels que : La réputation de l'auditeur, L'ancienneté du mandat de l'auditeur, la spécialisation sectorielle, les honoraires des auditeurs, le co audit, le changement de l'auditeur, l'opinion de l'auditeur, le comportement discrétionnaire de l'auditeur etc.

Une littérature abondante aussi bien théorique qu'empirique a examiné l'impact de la qualité d'audit appréciée par ces indicateurs sur de l'amélioration de la qualité de l'information comptable et financière déclarée et la réduction du comportement opportuniste des managers notamment celui de la gestion des résultats. Ces études ont été menées dans plusieurs contextes et environnements. Dans l'ensemble, les résultats de ces études sont mitigés et peu concluants. Dans ce qui suit, nous allons présenter les résultats de quelques études.

2- Les indicateurs de la qualité d'audit

Plusieurs attributs ont été proposés par les études antérieures pour indiquer sur la qualité d'audit externe. Ces attributs sont présentés dans le schéma suivant :

Figure N° 6 : Les attributs de la qualité d'audit



Dans ce qui suit, nous allons nous passer en revue la littérature traitant la relation entre la gestion des résultats et les différents attributs de la qualité d'audit prévus par la littérature et cités dans le schéma ci dessus.

2-1- Le Co-audit

Le Co-audit est une spécificité de la loi française qui permet aux entreprises à assurer l'indépendance de l'auditeur dans l'expression de son opinion et par conséquent éviter les pressions qui peuvent être exercées en cas d'un seul auditeur. Or, le manager ne peut pas corrompre les deux auditeurs en même temps (Ebondo Wa Mandzilla, 2006). Selon Piot et Janin (2007), le Co-audit fournit deux principaux avantages. D'un côté, il offre la possibilité d'un contrôle réciproque des procédures de l'auditeur ce qui permet la comparaison des opinions des auditeurs. De l'autre côté, il renforce l'indépendance de chacun d'eux, ce qui limite toute domination potentielle des entités auditées. Le Co-audit peut alors améliorer la qualité d'audit et donc la fiabilité de l'information financière (Noel et *al.*, 2009). Cependant, la principale limitation réside dans l'asymétrie de l'information qui relie les deux auditeurs, qui pourraient affecter la répartition du travail entre eux. En fait, parfois, un BIG 4 est co-auditeur avec un petit cabinet d'audit. Ce dernier n'a pas les mêmes compétences techniques et physiques qui sont à la disposition du BIG4. Par conséquent, la répartition peut aller jusqu'à un rapport de 20/80 entre les deux auditeurs, voir 0/100. L'asymétrie de la taille des cabinets d'audit provoque un déséquilibre dans les rapports de force entre les deux auditeurs qui mène à la dépendance de l'un à l'autre (Bennecib, 2004). En effet, quand un auditeur BIG partage un

mandat de Co- audit avec un auditeur non BIG, il bénéficie généralement de cette situation pour allouer l'ensemble des travaux à leur avantage pour préserver leur réputation en cas de problème. De ce qui précède, il s'avère que le co audit peut avoir un effet négatif sur la gestion des résultats.

2-2- La réputation de l'auditeur

La réputation du cabinet d'audit constitue l'indicateur le plus couramment utilisé au niveau empirique pour l'évaluation de la qualité d'audit (Zehri, 2006, p.8) . Plusieurs études ont examiné la relation entre la gestion des résultats et la réputation de l'auditeur, généralement mesurée par son appartenance au groupe « Big 4¹ » (De Angelo, 1981). Selon Francis et Yu (2009) et Choi et *al.* (2010), la taille du cabinet d'audit est un facteur déterminant de la qualité de l'audit. Rusmin (2010) souligne que les entreprises d'audit BIG 4 ont plus de capital, de ressources humaines, de technologie et d'expériences qui leur permettent de fournir un service d'audit de qualité. En outre, ils ont généralement une large base de clientèle et de marques internationalement reconnues. Les auditeurs « BIG 4» sont plus incités à fournir des prestations de meilleure qualité pour valoriser leur image et leur marque (Anderson et Zeghal, 1994). L'appartenance au « BIG 4 » incite également les entreprises à choisir cette catégorie d'auditeurs et profiter des effets de cette réputation et par conséquent renforce la fiabilité de l'information comptable et financière produites (Veronina *et al.*, 2005). Les auditeurs « BIG N » se caractérisent également, par rapport aux autres, par leur traitement prudent des choix comptables. Ainsi, en recherchant une conformité maximale dans leur démarche de qualité d'audit (Kim et *al.*, 2003). Dans le même ordre d'idée, en se basant sur un échantillon d'environ de 74 390 firmes cotées à la bourse de NASDAQ entre la période 1975- 1994, Francis et *al.* (1999), en estimant les accruals discrétionnaires par le modèle de Jones (1991), indiquent que les auditeurs des « big six » sont plus conservateurs envers les états financiers produits par des entreprises ayant un niveau élevé d'accruals. En Grande Bretagne, Gore et *al.*, (2001) trouvent des résultats similaires et confirmant ainsi les conclusions des études réalisées dans le contexte des Etats unis.

L'étude menée par Teoh et Wong (1993) aboutit à une association positive entre les «BIG » et la pertinence du résultat comptable. Egalement, Francis et *al.*(2006) constatent que la qualité du résultat comptable est plus élevée pour les entreprises auditées par les «BIG ». Ces

¹ Les «BIG 4» sont les quatre plus grandes entreprises internationales de comptabilité et de services professionnels. Ils vérifient la majorité des sociétés cotées. Le "Big 4" comprend Pricewaterhouse Coopers, KPMG, Ernst & Young et Deloitte Touche Tohmatsu.

derniers ont tendance à réduire l'asymétrie et le comportement opportuniste des dirigeants (Becker et *al.*, 1998).

En termes de gestion des résultats, Krishnan (2003) précisent que les auditeurs Big 4 sont mieux à contraindre la gestion des résultats des clients par rapport aux auditeurs non-Big 4. Il constate que les clients des auditeurs non Big 4 ont des niveaux plus élevés d'accruals discrétionnaires. Inversement, Craswell et *al.* (1995) et Becker et *al.* (1998) documentent que les clients des auditeurs Big 4 ont des accruals discrétionnaires totaux plus faibles. Dans le même contexte, Ahsen (2011) constate que les auditeurs Big 4 associent à des niveaux inférieurs de la gestion des résultats. En effet, les cabinets d'audit Big 4 sont supposés avoir une meilleure qualité d'audit que les non-Big 4, parce qu'ils sont moins dépendants à leurs clients. Par ailleurs, Charles et *al.* (2010) ont étudié l'effet de la qualité de l'audit, mesurée par la taille de l'auditeur, sur la limitation des pratiques de gestion des résultats aux États-Unis. Ils ont révélé que la manipulation des résultats est moins susceptible d'être gérée dans les entreprises auditées par des auditeurs Big4. Au Royaume-Uni, Peasnell *et al.* (2001) remarquent que les entreprises auditées par les cinq grands cabinets d'audit sont moins susceptibles de subir la sanction du Financial Reporting Review Panel (groupe d'expert chargé de vérifier et d'examiner l'information financière). Lin et Hwang (2010), en utilisant différents facteurs pour évaluer la qualité d'audit, ont constaté que seuls les auditeurs Big4 et la spécialisation sectorielle ont une relation négative significative avec la gestion des résultats. En se basant sur les données sur les entreprises privées dans six pays européens, Tendeloo et Vanstraelen (2008) examinent, si les entreprises d'audit Big 4, comme auditeurs de haute qualité, fournissent une contrainte à la gestion des résultats. Ils apportent une preuve conforme à cette attente.

Chen et *al.* (2011) étudient l'association entre la qualité d'audit et la gestion des résultats pour un échantillon de sociétés cotées sur les marchés China Securities de 2001 à 2004. Les huit plus grands cabinets d'audit² (Top 8) dans le marché chinois ont été choisis comme indicateur de la qualité de l'audit. Ils ont trouvé un niveau significativement plus faible de la gestion des résultats dans les entreprises non étatiques vérifiées par des auditeurs Top 8 par rapport aux autres entreprises auditées par des auditeurs non-Top 8.

Globalement, l'hypothèse liée à l'existence d'une relation négative entre la gestion des résultats et la réputation de l'auditeur n'a été validée que dans le contexte Anglo-américain,

² Ils comprennent le Big 4 international et les quatre plus grandes entreprises d'audit chinoises.

caractérisé par un risque juridique important (Becker et *al.*, 1998). Cependant, d'autres études menées dans d'autres contextes infirment la pertinence de la réputation de l'auditeur pour limiter la gestion des résultats (Kabir et *al.*, 2011). En particulier, nous citons Piot, (2001), Piot et Janin (2004) et Mard (2005) dans le contexte français, Vander Bauwhede et *al.* (2003) dans le contexte belge, Jeong et Rho(2004) au Korréa. L'étude de Chi et *al.* (2011) examinent la relation entre la gestion réelle des résultats et la qualité d'audit. Ils trouvent que les auditeurs Big4 sont associés à des niveaux plus élevés de la gestion réelle de résultats. De leur part, Taylor (2003), en se basant sur un échantillon de firmes australiennes, montre qu'il n'existe pas de différence significatives au niveau de la qualité du résultat comptable des entreprises auditées par les « BIG » et celles auditées par les non « BIG ». En fait, depuis la faillite d'Enron la réputation de ces réseaux a été remise en question.

A la lumière de ce qui précède, il semble que les résultats de ces études sont peu concluants et ne confirment pas l'impact négatif de la réputation de l'auditeur sur la gestion des résultats. Maijoor et Vanstraelen (2006), en utilisant des données différentes à partir du Royaume-Uni, la France et l'Allemagne, indiquent qu'en raison des différences de régimes et d'environnement d'audit à travers les pays européens, la qualité de Big 4 internationale peut varier d'un pays à l'autre. Dans cette étude et dans le cadre d'une problématique un peu différente qui est celle de l'audit externe conventionnelle, il est soutenu qu'il existe une relation potentielle entre la réputation de l'auditeur externe et la gestion des résultats.

2-3- L'ancienneté du mandat de l'auditeur

Outre la réputation du l'auditeur, la durée du mandat a été également utilisée au niveau empiriques comme indicateur d'évaluation de la qualité d'audit externe. Par définition, la durée du mandat est la période pendant laquelle est maintenue la relation entre une société et ses auditeurs de comptes (Zehri, 2006, p.8)., Plusieurs recherches ont été réalisées sur l'impact de la durée du mandat de l'auditeur sur la qualité de l'information comptable et financière en générale et la gestion du résultats en particulier. Les résultats de ces études ne sont partagés. Les études de Shockley et Holt (1983), De Angelo(1981) et Knapp(1991) prouvent que la probabilité de détection des irrégularités et des anomalies dans les états financiers est positivement associée à l'ancienneté du mandat de l'auditeur. Cette relation est expliquée principalement par le facteur temps qui permet à l'auditeur de mieux connaître et comprendre les spécificités de l'entreprise auditée et par conséquent l'auditeur offert une

meilleure qualité de service. Il s'avère donc que l'ancienneté du mandat de l'auditeur affecte positivement la qualité d'audit.

L'étude menée par Chen et *al.*(2007) conclue à une relation positive entre la durée de mandat et la qualité du bénéfice comptable. Dans le même sens, Mayangsari (2006) indique que l'ancienneté du mandat de l'auditeur améliore la perception des investisseurs sur la qualité du résultat déclaré. Plus récemment, Mayangsari (2007) précise que la rotation obligatoire des auditeurs imposée par la loi a un effet négatif sur la qualité du résultat publié. Également, Les travaux de Menon et Williams (2004) et de Reynolds et *al.* (2004) confirment l'association négative entre la durée du mandat de l'auditeur et la composante discrétionnaire du résultat.

En revanche, d'autres études fournissent des preuves empiriques en défaveur de l'ancienneté du mandat de l'auditeur. Richard et Reix (2002) et Frankel et *al.* (2002) ont constaté une perte d'indépendance chez les auditeurs en fonction de la durée des relations avec leurs clients. Les autorités de réglementation et les organismes de normalisations supposent qu'une relation trop longue entre l'auditeur et son client risque de porter atteinte à l'indépendance de l'auditeur. En effet, durant cette période des liens personnels peuvent se développer entre les deux parties ainsi qu'une familiarité pouvant conduire à moins de vigilance de la part de l'auditeur et même à une attitude obligeante de ce dernier envers les dirigeants de l'entreprise auditée (Ghorbel ; 2008, p.10) . Certains chercheurs considèrent qu'une longue relation entre l'auditeur et l'entreprise auditée va conduire à la routinisation de la mission, cette situation s'illustre notamment par le fait que l'auditeur consacre moins d'efforts à l'identification des faiblesses du contrôle interne et des sources potentielles de risque. Aux États-Unis, la Loi Sabane-Oxley plaide pour une rotation de cinq ans, contre la précédente sept. La Commission européenne plaide pour une rotation de client d'audit de sept ans. Au Nigeria, la réglementation plaide pour un mandat de 10 ans (Piot, Janin, 2004, p.5).

Dans le contexte algérien, La durée du mandat du commissaire aux comptes est de trois ans renouvelable une fois. Au-delà de deux mandats consécutifs, la désignation du même commissaire aux comptes ne peut intervenir qu'au terme de trois années³. Par ailleurs, Knapp (1991) constate que la probabilité qu'un auditeur détecte une anomalie augmente au cours de ses premières années de son mandat et diminue ensuite progressivement pour atteindre son plus bas niveau après 20 ans de service. Selon Hamilton et *al.* (2005), les entreprises qui

³ Article 27 de Loi n° 10-01 du 29 juin 2010 relative aux professions d'expert-comptable, de commissaire aux comptes et de comptable agréé.

procèdent au changement de leurs auditeurs ont un bénéfice plus conservateur. Chi et *al.* (2011) constatent également que le mandat long de l'auditeur est associé à une plus grande gestion réelle des résultats.

2-4- La spécialisation des auditeurs

La plupart des études antérieures suggèrent que les auditeurs spécialisés jouent un rôle important dans la production d'un service d'audit de haute qualité. Par conséquent, l'utilisation de la spécialisation des auditeurs comme indicateur de la qualité d'audit a récemment augmenté dans le monde des affaires.

Un auditeur spécialisé doit avoir une expérience pratique acquise à travers les opérations d'audit dans un secteur particulier. En se spécialisant sur certaines branches d'activité, les auditeurs sont susceptibles de développer des connaissances sectorielles spécifiques et de produire une qualité d'audit différenciée (O'Keefe et *al.*, 1994). Les résultats des études de Neal et Riley (2004) , Lowensohn, et *al.* (2007) et Hammersley (2006) indiquent que les cabinets spécialisés dans un secteur d'activité donné bénéficient d'une expérience considérable et d'investissements importants notamment dans la technologie adaptée à ce secteur particulier.

Les études menées par Healy et Lys (1986), Lennox (1990) et Colbert et Murray (1999) suggèrent que la différence entre les cabinets Big 8 (maintenant Big4) et les cabinets d'audit non-Big8 réside dans les différences de spécialisation des services et de la réputation. Dans le même ordre d'idée, Lim et Tan (2008) suggèrent que les auditeurs spécialisés sont plus susceptibles d'être concernés par les pertes de réputation et l'exposition aux litiges que les non spécialistes. Dunn *et al.* (2004) soulignent que cette spécialisation est d'autant plus importante qu'elle est perçue par le marché et contribue à la réputation de l'auditeur. Ainsi, les cabinets d'audit spécialisés réalisent des économies de coûts sur leurs missions d'audit et offrent une meilleure qualité d'audit (Hogan et Jeter, 1999). Plusieurs recherches ont montré que la capacité d'un auditeur à se montrer rigoureux et indépendant est appréciée par sa spécialisation sectorielle (Craswell et *al.*, 1995; Krishnan et Yang, 1999 ; Gramling *et al.*, 1999; DeFond et *al.*, 2000; Gramling et Stone , 2001 ; Schauer, 2002; Jenkins et *al.*, 2006 ; Mayangsari , 2007).

De son côté, Dunn et Mayhew (2004) affirme que la spécialisation sectorielle des cabinets d'audit améliore la qualité de la divulgation comptable des entreprises. Egalement, Carcello et Nagy (2004) aboutissent à une association négative entre la spécialisation des auditeurs et la

présentation des états financiers frauduleux. En revanche, Lys et Watts (1994) ne trouvent pas de différences significatives entre les spécialistes en industrie et les non spécialistes.

Concernant la gestion des résultats, en se basant sur un échantillon de 4422 clients audités par des auditeurs Big 6 durant la période 1989-1998, Krishnan (2003) a étudié l'effet de la spécialisation des auditeurs sur le niveau de la gestion des résultats. Il souligne que les accruals discrétionnaires absolus sont plus élevés dans les entreprises auditées par des cabinets d'audit non-spécialistes que dans celles auditées par des cabinets d'audit spécialisés. En utilisant un échantillon de 50.000 observations firme-année sur la période 1991-1999, une étude menée par Balsam et *al.* (2003), en estimant la gestion des résultats par le modèle de Jones modifié. Ils ont conclu que les entreprises auditées par des auditeurs spécialisés ont un niveau de manipulation plus faible que les entreprises qui traitent avec des auditeurs non spécialistes. Gerayli et *al.* (2011) ont étudié l'impact de la qualité de l'audit sur la gestion des résultats des entreprises cotées iraniennes. Ils fournissent aussi des preuves pour soutenir l'hypothèse de l'association négative entre la spécialisation des auditeurs et les accruals discrétionnaires.

Il est à noter que les études antérieures ont utilisé deux approches pour mesurer la spécialisation des auditeurs: l'approche de la part de marché et l'approche de la part de portefeuille. L'approche de la part de marché décrit un spécialiste dans une industrie comme un cabinet d'audit qui a une grande part de marché par rapport aux autres concurrents dans une industrie particulière. Mayhew et Wilkins (2003) confirment que les entreprises de grande part de marché sont capables d'avoir plus de connaissances et de compétences spécifiques à une industrie, ce qui leur permet d'offrir un service de meilleure qualité par rapport aux entreprises de petites parts de marché.

Les cabinets d'audit sont considérés comme des spécialistes de l'industrie quand ils ont la plus grande part de marché basée sur les ventes de ses clients ou le nombre de clients audités par le cabinet. La justification de cette approche marché est que le cabinet d'audit ayant la plus grande part de marché peut développer ses connaissances dans un secteur et améliorer sa compréhension concernant les questions sensibles relatives à cette industrie. L'approche de la part de portefeuille a émergé après l'approche de la part de marché, elle est fondée sur la répartition relative des services d'audit et liée aux honoraires d'audit. Par conséquent, cette approche prend en considération la part des honoraires d'audit d'un cabinet d'audit dans une industrie (Neal et Riley 2004). Selon cette approche, le cabinet d'audit est spécialisé dans les

industries qui lui génèrent plus d'honoraires (revenus) par rapport à ses pratiques (Lewinsohn et *al.*, 2007).

2-5- La dépendance économique

Les honoraires d'audit sont souvent utilisés en tant que proxy de l'indépendance de l'auditeur et donc la qualité d'audit. Les honoraires est l'ensemble des sommes perçues par l'auditeur soit dans le cadre de l'audit des états financiers ou bien dans le cadre des autres missions de conseil effectuées pour le compte d'un client. La dépendance économique de l'auditeur à l'entreprise auditée s'apprécie généralement par l'importance relative des honoraires tirés d'un client donnée par rapport à l'ensemble des revenus du cabinet (Piot et Janin , 2004,p.9). Une telle information n'est pas publiquement disponible.

Kanagaretnam et *al.* (2010) examinent l'indépendance de l'auditeur dans le secteur bancaire en analysant la relation entre les honoraires versés aux auditeurs et l'étendue de la gestion des résultats à travers les provisions pour créances douteuses. Ils trouvent que les frais d'auditeur inattendus ne sont pas liés à la gestion des résultats pour les grandes banques. Pour les petites banques, ils trouvent plus de gestion des résultats à travers le sous provisionnement des provisions pour créances douteuses par les banques qui paient des honoraires d'audit inattendues à l'auditeur. Leurs résultats suggèrent que la dépendance de l'auditeur aux honoraires versées par le client est associée à la gestion des résultats par le biais des provisions pour créances douteuses discrétionnaires ce qui constitue une menace potentielle pour l'indépendance des auditeurs de petites banques.

2-6- Le comportement discrétionnaire des auditeurs

A coté des autres facteurs liés à l'audit externe, l'opportunisme de l'auditeur peut également affecter sensiblement la qualité de l'audit. Selon la théorie de l'agence et la théorie des jeux, l'auditeur est un agent qui, comme les dirigeants, peut adopter un comportement opportuniste (Fellingham et Newman, 1985 et Fellingham et *al.*, 1989). D'après ces auteurs, le comportement de l'auditeur dépend de la stratégie et du comportement des managers. Pour réduire le comportement opportuniste des auditeurs, plusieurs pays ont mis en place des cadres règlementaires et des normes professionnelles qui a pour finalité l'amélioration de la qualité d'audit.

Sur le plan professionnel, aux Etats Unis, le « Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) » est une société créée par la loi américaine Sarbanes-Oxley en 2002 afin de superviser les audits des entreprises cotées, ainsi que le respect des règles d'indépendance des auditeurs. En France, l'adoption de la loi sur la sécurité financière (LSF) en 2003, a profondément modifié la régulation de l'audit légal. Cette loi a institué un nouvel organe de contrôle de la profession : le Haut Conseil du Commissariat aux Comptes (H3C). A l'instar de son homologue américain le H3C a été créé dans le but de rétablir la confiance du public dans la qualité de l'audit externe. Il a pour principale mission de superviser la profession des commissaires aux comptes et, notamment, de vérifier la qualité de leurs travaux d'audit. Il est ainsi l'autorité qui assure « l'audit des audits » menés par les cabinets d'audit (Hazgui et *al.*, 2010 , p.3). Au Canada, ce rôle vient d'être confié au Conseil Canadien sur la reddition des comptes.

Dans le contexte algérien, La décision n° 002 du 04 Février 2016 du ministère des finances, donne naissance aux premières Normes Algériennes d'Audit (NAA) issues du référentiel international d'audit (ISA). Ces premières normes constituent un véritable saut dans le domaine de l'audit financier en Algérie, notamment pour les commissaires aux comptes, qui à présent, n'avaient pas des normes officielles leurs permettant la bonne conduite de leur mission de certification des comptes. Néanmoins, il semble que ces cadres règlementaires ne pourraient pas être un catholicon efficace à tous les problèmes sociaux et économiques

2-7- Le changement de l'auditeur

Le changement de l'auditeur a été accordé une attention considérable par les régulateurs et les chercheurs. Ce point est l'une des préoccupations majeures des régulateurs car les managers pourraient changer les auditeurs pour des raisons opportunistes qui leur permettraient d'atteindre leur objectif (Davidson et *al.*, 2006). Sur la base d'une vision théorique, Francis et Wilson (1988) affirment que les coûts d'agence peuvent parfois conduire à une décision de changement de l'auditeur. Selon DeFond et Jiambalvo (1993), la plupart des cas de changement d'auditeur se produisent suite à un désaccord lorsque l'auditeur insiste sur l'application des méthodes comptables spécifiques.

Kluger et Shields (1991) indiquent que les managers peuvent essayer de changer l'auditeur afin de retarder ou annuler l'annonce d'une information défavorable. Ils ont conclu que la plupart des entreprises qui ont des problèmes financiers ont changé les auditeurs pour obtenir un auditeur plus coopératif. Par conséquent, le changement de l'auditeur a été utilisé comme

indicateur de la qualité de l'audit. En d'autres termes, les études antérieures suggèrent que le changement de l'auditeur signifie un audit de faible qualité et une plus grande probabilité de la gestion des résultats.

En examinant un échantillon de 1132 changements d'auditeurs de 1993 à 1997, Davidson et *al.* (2006) soulignent que l'incidence de la gestion des résultats est plus importante pour les entreprises qui passent d'un auditeur Big 6 à un auditeur non-Big 6 et ce après la réception d'un avis d'audit modifié de leur premier auditeur. Une étude menée par Kluger et Shields (1991) souligne que les entreprises ont tendance à changer l'auditeur avant de faire faillite parce qu'ils ne sont pas capables de supprimer les informations défavorables. Même dans les cas où le changement peut être conçu comme un type d'amélioration de la qualité de l'audit, Romanus et *al.* (2008) concluent que le passage d'un auditeur non-spécialiste à un auditeur spécialisé augmente la probabilité de retraitement et vice-versa.

Basé sur un échantillon prélevé de 403 entreprises qui ont changé leurs auditeurs au cours de la période allant de 1990 à 1993, DeFond et Subramanyam (1998) constatent que la gestion des résultats a été plus élevée au cours de la dernière année du mandat du premier auditeur.

A la lumière de ces études, il s'avère que les managers peuvent changer les auditeurs pour leur permettre de gérer les comportements opportunistes en abusant de la méconnaissance du nouvel auditeur de l'activité de l'entreprise. Par conséquent, le changement de l'auditeur peut être associé à un niveau plus élevé de la gestion des résultats.

2-8- L'opinion de l'auditeur

Le rapport de l'auditeur vise à exprimer une opinion indépendante qui vérifie que l'information financière déclarée est en conformité avec les règles comptables généralement admises et que cette information financière reflète également la «vrais» situation économique de l'entité. Ainsi, le rapport de l'auditeur est considéré comme la phase finale d'un examen d'un audit qui permet à l'auditeur de transmettre un message au sujet de la situation de l'entreprise (Porter et *al.*, 2003).

Les études antérieures sur les rapports des auditeurs ont mis l'accent sur l'association entre l'opinion des auditeurs et l'incidence de la gestion des résultats. En d'autres termes, ils étudient l'effet de l'opinion sans réserve et l'opinion avec réserve sur les ajustements discrétionnaires. Par exemple, sur la base des données recueillies à partir du marché boursier chinois, une étude

menée par Chen et *al.* (2001) ont conclu que les entreprises avec une opinion d'audit modifiée⁴ ont tendance à gérer le résultat. De même, Bartov et *al.* (2001) suggèrent que l'opinion d'auditeur modifié est associée à un niveau élevé de provisions anormales absolues. Par ailleurs, Bradshaw et *al.* (2001) indiquent qu'il existe une relation entre l'opinion d'audit modifiée et les régularisations discrétionnaires. Herbohn et Rangunathan (2008) ont utilisé un échantillon des entreprises australiennes au cours de la période 1999-2003. Ils constatent une relation négative entre les accruals et les modifications d'opinion.

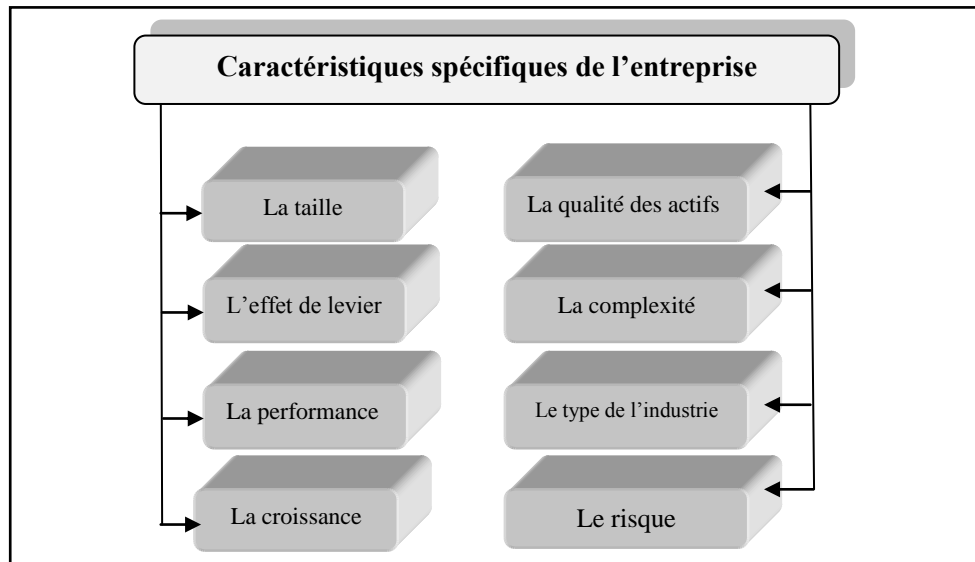
En revanche, certaines études ne trouvent aucune association entre l'opinion d'audit et le niveau de la gestion des résultats. Par exemple, Butler et *al.* (2004) affirment que la gestion des résultats n'est pas associée à l'opinion d'audit modifiée. Ils suggèrent que les accruals négatifs importants peuvent découler de problèmes financiers plutôt que de l'intention de manipuler les résultats. En outre, Garcia et *al.* (2013) examine la relation entre les activités de la gestion des résultats et la probabilité de recevoir un rapport d'audit avec réserve pour un échantillon de sociétés espagnoles pour la période 2001-2009. Leurs résultats ne montrent pas de relation significative entre la gestion des résultats et les rapports d'audit avec réserves.

⁴ Selon les normes d'audit international, une opinion modifiée est une opinion avec réserve, une opinion défavorable ou la formulation d'une impossibilité d'exprimer une opinion sur les états financiers.

Section 5 : Les caractéristiques spécifiques de l'entreprise

La littérature précédente fournit la preuve que certaines caractéristiques propres à l'entreprise sont des facteurs qui influent sur la gestion des résultats. Les caractéristiques que nous allons examiner sont présentées dans le schéma suivant :

Figure N° 7 : Les caractéristiques spécifiques de l'entreprise



Dans ce qui suit, nous allons nous passer en revue quelques études ayant traité la relation entre les caractéristiques présentées dans la figure ci-dessus et la gestion des résultats.

1- La taille de l'entreprise

Les entreprises varient de plusieurs façons. Une des caractéristiques les plus vitales d'une entreprise est sa taille. La taille de l'entreprise est communément utilisée pour représenter les coûts politiques. C'est un indicateur de la visibilité politique de l'entreprise. Cette visibilité, notamment en termes de richesse disponible, tend plus facilement à attirer l'attention de nombreuses parties prenantes. Les entreprises de grande taille font l'objet d'un examen minutieux notamment s'elles déclarent d'énormes profits. Elles sont plus sensibles à la pression des coûts politiques que les petites et sont, ainsi, sujettes à un plus grand transfert de richesse. Par conséquent, les managers des grandes entreprises cherchent à échapper aux pressions politiques en réduisant les bénéfices publiés (Ben Othman et Zeghal, 2006, p.12).

Watts et Zimmerman (1986) suggèrent que les grandes entreprises peuvent faire face à des coûts politiques plus élevés par rapport aux petites entreprises à cause du suivi plus élevé des analystes et des investisseurs. Ils ont émis l'hypothèse que les grandes entreprises sont les plus

susceptibles que leurs managers choisissent des procédures comptables qui retardent le bénéfice déclaré des périodes actuelles vers les périodes futures. Cette hypothèse a été validée également par Missonier, (2004) et Cormier et *al.*(1998).

En ce qui concerne la gestion des résultats, Becker et *al.*(1998) indiquent que la taille de l'entreprise peut affecter le niveau de la gestion des résultats. Burgstahler et Dichev (1997) constatent que les pratiques de la gestion des résultats sont plus fréquentes chez les entreprises de moyennes et grandes tailles et précisent que les grandes entreprises font face à plus de pression que les petites entreprises. De leur côté, Barton et Simko (2002) soulignent que les grandes entreprises font face à plus de pressions pour atteindre ou dépasser les attentes des analystes. En étudiant la croissance des résultats des entreprises de grande taille durant plusieurs années, Myers et Skinner (2000) fournissent des preuves empiriques indiquant que les résultats déclarés par les grandes entreprises manquent de précision.

Par ailleurs, Les grandes entreprises ont plus de pouvoir de négociation avec les auditeurs. Nelson et *al.* (2002) indiquent que les auditeurs sont plus susceptibles de renoncer à des tentatives de gestion des résultats faites par les grands clients. Les grandes entreprises ont un pouvoir de gestion plus solide. Même en présence de systèmes solides de contrôle interne, la direction peut passer outre le système de contrôle interne pour gérer les résultats. Dans le même ordre d'idée, Lobo et Zhou (2006) aboutissent à une association significative et positive entre la taille de l'entreprise et la gestion des résultats. Ils expliquent cette relation par le fait que les grandes entreprises peuvent avoir plus d'occasions de surestimer le bénéfice en raison de la complexité de leurs opérations et de la difficulté pour les utilisateurs externes de détecter les retraitements et les exagérations.

En revanche, La taille de l'entreprise peut avoir un impact négatif sur la gestion des résultats. *Premièrement*, la taille d'une entreprise est liée au système de contrôle interne. Les grandes entreprises peuvent avoir des systèmes de contrôle interne plus sophistiqués et des auditeurs internes plus compétents par rapport aux petites entreprises. Un système de contrôle interne efficace permet de contrôler la divulgation de l'information financière inexacte au public. En conséquence, les grandes entreprises sont plus susceptibles de concevoir et maintenir des systèmes plus sophistiquée et efficace de contrôle interne par rapport aux petites entreprises, ce qui réduit la probabilité de la gestion des résultats. *Deuxièmement*, les grandes entreprises sont généralement vérifiées par des auditeurs appartenant à des grands cabinets d'expertise comptable. Ces cabinets ont tendance à avoir des auditeurs plus expérimentés qui pourraient

aider les entreprises à prévenir les fausses déclarations de résultats. *Troisièmement*, les grandes entreprises prennent en compte les coûts de réputation lorsqu'elles s'engagent dans la gestion des résultats. Les grandes entreprises ont souvent grandi dans une longue histoire au cours de laquelle ils peuvent avoir une meilleure appréciation de l'environnement de marché, un meilleur contrôle sur leurs opérations et une meilleure compréhension de leurs entreprises par rapport aux petites entreprises. Par conséquent, le coût de s'engager dans la gestion des résultats sera plus élevé pour les grandes entreprises que les petites entreprises. Par conséquent, leur inquiétude quant à la réputation peut empêcher les grandes entreprises de manipuler les résultats.

Dans le même contexte, Gu et *al.*(2005) affirment que les grandes entreprises sont plus susceptibles d'être mature et d'exploiter de façon constante. Elles sont plus diversifiées et ont des bénéfices d'exploitation moins volatiles que les petites entreprises, ainsi, ils sont moins enclins à gérer le résultat. En outre, Benkel et *al.* (2006) soulignent que les grandes entreprises reçoivent un contrôle public plus élevé et cela fournit une incitation plus forte pour les managers d'être de meilleurs contrôleurs par rapport aux petites entreprises. De même, Dechow et Dechow (2002) constatent que la qualité des accruals est positivement liée à la taille des entreprises. Ils considèrent que les opérations des grandes entreprises sont plus stables et prévisibles et les activités commerciales sont plus diversifiées, par conséquent, les erreurs d'estimation sont petites en termes de montant et moins en termes de nombre par rapport aux petites entreprises. Lee et Choi (2002) fournissent des preuves empiriques que les petites entreprises ont tendance à gérer plus fréquemment leurs résultats pour éviter les pertes, et ce conformément aux résultats de l'étude de Jordon et *al.* (2008), qui trouvent que les petites entreprises semblent gérer le résultat de façon plus intensive que les grandes entreprises. Selon Warfield et *al.* (1995), les grandes entreprises sont plus susceptibles de signaler des résultats de haute qualité, principalement en raison de la pression politique et le contrôle des investisseurs. Une relation négative significative a été également constatée entre la taille de l'entreprise et la gestion des résultats (Park et Shin, 2004 ; Davidson et *al.*, 2005; Ebrahim, 2007; Jaggi et Leung, 2007; Niu, 2006) .

Cependant, Rahman et Scapens (1988) ont remis en cause l'application universelle de la théorie de coûts politique. Tawfik (2006) et Astami et Tower (2006) n'ont également trouvé aucune preuve pour soutenir l'impact de la taille sur la politique des choix comptable en Arabie Saoudite et dans la région Asie-Pacifique, respectivement. De même, Bedard et *al.* (2004) et Klien (2002) ne trouvent pas suffisamment de preuves pour relier la taille de l'entreprise avec la gestion des résultats.

2- Le levier financier

Les firmes peuvent avoir des ressources financières en augmentant leurs capitaux propres ou en s'endettant. Pour mieux contrôler le comportement des managers, les actionnaires ont même intérêt à favoriser l'endettement. Cette dernière, en effet, pousse les managers à maximiser la valeur de l'entreprise, voire même à transférer des richesses des créanciers vers les actionnaires (Jacquillat et Levasseur, 1981).

La variable opérationnelle retenue est le levier financier : le rapport du total des dettes financières sur le total du bilan. Les dettes financières sont définies comme l'ensemble des emprunts donnant lieu à rémunération, dont l'exigibilité est nulle ou à plus ou moins long terme mais ne donnant aucun droit de propriété aux créanciers (Michailesco, 1999, p. 7).

Inoue et Thomas (1996) montrent que les propriétaires-managers sont incités à liquider les actifs de la société sous forme de dividendes et laissent les détenteurs de dette. Cependant, un marché rationnel de dette fixe les prix de la dette correspondants à cette situation et incorpore des clauses restrictives dans les contrats de prêt pour se protéger. Par exemple, les clauses restrictives peuvent limiter le versement de dividendes pour certains niveaux de résultats. La littérature antérieure relie la dette et la politique des choix comptable parce que les clauses restrictives sont généralement basées sur les chiffres comptables déclarés et une violation des clauses restrictives imposent des coûts sur l'entreprise.

Bowen et Shores (1995) indiquent que les managers qui cherchent à réduire les coûts des clauses restrictives de la dette peuvent s'efforcer pour adopter un ensemble de méthodes comptables qui leur permettent de signaler des états financiers favorables en termes de solvabilité. En outre, les managers peuvent essayer d'améliorer la flexibilité financière de l'entreprise afin de les empêcher de signaler une « image de détresse financière » (Easton et *al.*, 1993). Ces considérations deviennent plus pertinentes pour les sociétés qui éprouvent une augmentation de la dette financiers, soit un total élevé de la dette financière par rapport au total de l'actif (Cullinan et Knoblett, 1994; Piot, 2001; Zimmerman, 1986). Selon la théorie des choix comptables, pour réduire les coûts contractuels de la dette, les managers-propriétaires sont incités à offrir des clauses restrictives qui limitent certaines de leurs actions.

Les entreprises qui possèdent des leviers d'endettement élevés représentent un investissement risqué. Ahorany et *al.* (1993) affirment que les entreprises fortement endettées sont plus enclins à manipuler les résultats que les entreprises ayant de faibles niveaux de dette. En

outre, Defond et Jimbalvo (1994) et Jiang et *al.* (2008) affirment qu'un niveau élevé de la dette peut conduire les dirigeants à gérer le résultat à la hausse afin d'éviter un défaut technique ou vers le bas pour faciliter la renégociation des contrats de dette. De même, Sweeney (1994) rapporte que les managers utilisent les accruals discrétionnaires pour satisfaire les exigences des contrats de dette. De leur côté, Glaum et *al.* (2004) concluant que la pratique de la gestion des résultats est plus répandue chez les entreprises allemandes ayant un effet de levier élevé que les entreprises américaines.

En revanche, Park et Shin (2004) affirment que les entreprises fortement endettées peuvent être moins capable de pratiquer la gestion des résultats parce qu'elles sont sous une stricte surveillance des prêteurs. Chen et *al.* (2005) et Niu (2006) trouvent des preuves significatives que l'effet de levier est négativement lié à la gestion des résultats. Egalement, Jordon et *al.* (2008) affirme que les sociétés peu endettées gèrent leurs résultats plus fréquemment que les entreprises de haute levier, Astami et Tower (2006) démontrent qu'un faible levier financier est associé à des techniques comptables de gestion à la hausse de résultat. Néanmoins, Sun et Rath (2009), Abdul Rahman et Mohamed Ali (2008), Abdul Rahman et *al.* (2005), Bedard et *al.* (2004) et Jones et Sharma (2001) tous n'aboutissent pas à une relation significative entre la gestion des résultats et de l'effet de levier.

3- La croissance

Une autre caractéristique de l'entreprise qui a été examiné dans la littérature précédente est la croissance. Les managers gèrent également les résultats afin de parvenir à des résultats toujours croissants. En effet, un bénéfice fluctuant peut avoir une influence négative sur la valeur des titres. Par exemple, DeAngelo et *al.* (1996) montrent que les cours des actions baissent lorsque l'entreprise réalise une croissance interrompue des résultats. Par conséquent, les managers affichent des résultats qui égalent ou dépassent ceux des années précédentes.

Glaum et *al.* (2004) soutiennent que les managers des entreprises à forte croissance peuvent recourir à la gestion des résultats, afin de répondre aux attentes des investisseurs. Selon Firth et *al.*(2007), les entreprises à forte croissance peuvent également avoir des incitations à engager dans la gestion des résultats car ils nécessitent beaucoup de financement, et il est plus facile pour eux d'engager dans la manipulation des résultats comme leurs homologues, puisque il est difficile d'observer les activités commerciales des entreprises à forte croissance. En outre, Park et Shin (2004) suggèrent que les entreprises à forte croissance peuvent augmenter leurs actifs courants déclarés en vue de réaliser une forte croissance future des

ventes, ce qui conduit à une relation positive entre les opportunités de croissance et la gestion des résultats. Summers et Sweeney (1998) font valoir que les managers peuvent gérer le résultat à la hausse à travers les accruals lorsque la croissance ralentit et ce afin de maintenir l'apparence d'une croissance durable. Par ailleurs, Chalayer et Dumontier (1996) constatent que les accruals discrétionnaires sont en moyenne positifs lorsque l'entreprise affiche des performances inférieures à celles généralement réalisées ou réalisées l'année précédente. En revanche, les accruals sont en moyenne négatifs dans le cas contraire.

Malgré ce nombre considérable de recherches antérieures ayant trouvé une relation positive significative entre la gestion des résultats et la croissance des entreprises (Jones et Sharma, 2001; park et Shin, 2004 ; Davidson et *al.*, 2005; Ebrahim, 2007; Jiang et *al.*, 2008). Abdul Rahman et Mohamed Ali (2008) trouvent une relation négative significative entre ces deux variables, alors que Firth et *al.* (2007), Jaggi et Leung (2007) et Bedard et *al.* (2004) trouvent des preuves insuffisantes pour soutenir une quelconque relation entre la croissance de l'entreprise et la gestion des résultats.

4- Performance

La performance de l'entreprise est une autre caractéristique qui pourra affecter le niveau de la gestion des résultats. Selon DeAngelo et Skinner (1994), il y avait des preuves que les accruals peuvent être manipulés d'une manière opportuniste par les managers pour dissimuler la mauvaise performance ou de reporter une partie des bons résultats réalisé exceptionnellement dans la période actuelle pour les années à venir. Burgstahler et Dichev (1997) font valoir que les managers gèrent leur résultat pour éviter de publier des pertes et des baisses de résultats. De nombreux chercheurs ont trouvé une relation négative significative entre le niveau de la rentabilité et la gestion des résultats, c'est à dire, les entreprises moins rentables sont plus engagées dans la gestion des résultats par rapport aux entreprises plus rentables (Ashari et *al.* 1994; Bedard et *al.*, 2004; Sun et Rath, 2009, Bekiris et Duokakis, 2011).

Dans le même contexte, plusieurs études constatent une gestion à la hausse des résultats parmi les entreprises enregistrant une faible performance comptable. Les études menées par Skinner (1993) et Gupta (1995) ont examiné la relation entre certains choix comptables des entreprises (relatifs aux stocks, aux amortissements, aux impôts différés) et la rentabilité de leurs actifs. Ils constatent que les entreprises de faibles performances comptables ont tendance à opérer des choix comptables ayant un impact positif sur le résultat. De leur côté, Balsam et *al.*(1995)

aboutissent à des résultats similaires. Ils indiquent que les dirigeants font des choix comptables ayant un impact positif sur le résultat lorsque la rentabilité des actifs est en baisse. Également, Pfeiffer (1998) précise que les entreprises enregistrant des pertes comptables présentent une partie discrétionnaires dans leurs résultats. Dans le contexte tunisien, Shabou et Boulila Taktak (2002) constatent une forte capitalisation des charges financières chez les entreprises de faible performance. En France, les résultats de l'étude de Guetat (1989) indiquent également que les changements de méthodes comptables sont plus fréquent parmi les entreprises enregistrant des résultats faibles.

En outre, Les principales théories d'information tendent à indiquer qu'il existe une relation positive entre la rentabilité et la qualité des rapports. Selon la théorie de l'agence, les dirigeants d'entreprises rentables ont tendance à utiliser l'information pour stabiliser leurs positions et d'augmenter leurs niveaux de rémunération. Selon Astami et de la Tour (2006), la rentabilité de l'entreprise a été utilisé dans les contrats de rémunération explicitement et implicitement. Par exemple Bushman et Smith (2001) notent qu'il existe des preuves de l'utilisation généralisée et explicite de plans de bonus annuels dans les plans de performance à long terme de la haute direction de l'entreprise. En outre, l'utilisation implicite de mesures de rentabilité pour évaluer le conseil d'administration et de compenser les hauts responsables existe aussi dans la relation entre la mesure de la rentabilité et les diverses mesures de la rémunération des dirigeants. Watts et Zimmerman (1986) estiment que, les dirigeants d'entreprises avec des plans de bonus sont plus susceptibles de choisir des procédures comptables pour décaler les bénéfices de périodes futures vers la période actuelle afin d'augmenter les bénéfices déclaré de l'entreprise. Par conséquent, si une partie de la rémunération d'un manager est dérivé de plans d'incitation qui sont liés aux résultats comptables, la direction a une incitation à utiliser des méthodes comptables qui augmentent le bénéfice comptable (Hagerman et Zmijewski, 1979; Astami et Tour 2006).

Par ailleurs, Lors de l'évaluation d'une entreprise, les investisseurs s'appuient sur l'information comptable publiée sur les marchés boursiers. Par conséquent, les managers sont incités à gérer le résultat en vue d'influencer le cours des actions (Degeorge et *al.*, 1999). Ils sont donc motivés pour atteindre certains seuils (Graham et *al.*, 2005), en particulier lorsque les résultats obtenus sont inférieurs à certains objectifs (Cormier et *al.*, 2006). Les exemples comprennent la valeur «zéro», le résultat de l'année précédente et les prévisions des analystes (Degeorge et *al.*, 1999). En fait, comme le note Roychowdhury (2006), chaque fois que le résultat est proche de zéro, les managers sont motivés à gérer le résultat afin d'éviter les pertes. Ensuite,

la faible performance peut motiver les managers à gérer le résultat afin de rendre cette faiblesse moins visible.

La non-conformité avec les attentes des analystes pose des problèmes pour l'entreprise (Skinner et Sloan, 2002). Ainsi, Cheng et Warfield (2005) constatent que lorsque l'entreprise adopte une stratégie de rémunération à base d'actions, les managers sont motivés à publier des résultats égal ou supérieur aux prévisions des analystes. En fait, le prix des actions dépendent en grande partie aux résultats obtenus. Par conséquent, les managers peuvent gérer le résultat afin d'éviter la réduction de la valeur de l'entreprise résultant d'une diminution des prix des actions. Par conséquent, les managers cherchent à aligner les résultats avec les attentes du marché pour faire des réactions positives lors de la publication des états financiers.

Certaines études mettent l'accent sur la relation entre la gestion des résultats et la décision d'acheter ou de vendre des actions. Ces études montrent que les managers gèrent leurs résultats à la hausse avant tout acte d'émission d'actions afin d'augmenter leur prix. Ainsi, Cheng et Warfield (2005), Bergstresser et Philippon (2006), Meek et *al.* (2007), Baker et *al.* (2009), Jiang et *al.* (2010) et Oberholzer-Gee et Wulf (2012) ont souligné que les dirigeants des entreprises qui adoptent une stratégie de rémunération à base d'actions gèrent les résultats vers le haut pour augmenter le prix des actions.

D'autres chercheurs soutiennent que la préservation de la réputation est peut constituer aussi une motivation pour la gestion des résultats (voir Hirshleifer, 1993). Puis, certains managers gèrent à la hausse leurs résultats par crainte d'être licenciés à la suite d'une mauvaise performance de l'entreprise.

En revanche, Jordon et *al.* (2008) démontrent que les entreprises ayant réalisées des résultats négatifs ne sont plus engagés dans un comportement manipulateur, alors que les managers d'entreprises ayant réalisé des résultats positifs ont continué à le faire. En outre, Klien (2002) et Davidson et *al.* (2005) présentent des preuves d'une relation positive significative entre la rentabilité de l'entreprise et la gestion des résultats. D'autre part, Astami et Tower (2006) n'ont constaté aucune relation significative entre la rentabilité et le choix de la politique comptable du manager.

5- Le risque de l'entreprise

Dans le domaine bancaire, Gebhardt et *al.* (2001) rapportent que les primes de risque sont systématiquement plus élevées pour les banques commerciales et la variabilité des résultats ainsi que la prédictibilité sont des facteurs importants pour expliquer les différences transversales dans ces primes de risque. Les praticiens ne considèrent également que la variabilité des résultats financiers comme un indicateur de risque. Barth et *al.* (1995) indiquent que les actionnaires des banques exigeront une prime de risque plus élevée pour compenser un niveau de risque plus élevé, qui est observé à travers les variations des résultats. Cette étude a montré que les managers des banques qui ont une variabilité des résultats plus élevés seront plus encouragés à signaler les perspectives de leurs résultats futurs.

La base théorique de la relation entre la variabilité des résultats et le but de signalisation est fournie, entre autres, par la microstructure du marché. La théorie soutient l'hypothèse que les résultats les plus forts tendent à exacerber l'asymétrie d'information entre les dirigeants des banques et les investisseurs extérieurs d'une part, et entre les investisseurs qui détiennent des informations privées et les teneurs de marché d'autre part. Pour compenser ce déséquilibre informationnel, l'augmentation de la fourchette des prix générées par les teneurs de marché est plus important pour les banques avec un bénéfice moins prévisibles (Affleck-Graves et *al.*, 2002).

L'étude de Mohammad Wan et *al.* (2011), teste, entre autres, l'hypothèse qu'il existe une relation positive entre le risque encouru par les banques et la gestion des résultats. Le risque de la banque est mesuré par deux proxys: le risque opérationnel comme la variance des résultats et les risques systématique, déterminées à partir du modèle de marché. Les résultats obtenus à partir d'un échantillon de 10 banques Malaisiennes pour la période 2000-2009 ont corroboré cette hypothèse. En effet, le risque opérationnel est positivement associé aux accruals discrétionnaires indiquant que le potentiel de gestion des résultats existe lorsque le risque opérationnel est élevé. En ce qui concerne le risque spécifique de la banque, il ya une association négative avec les accruals discrétionnaires, ce qui est cohérent avec les études précédentes. En outre, la non-importance du risque systématique implique que la crise dans le système financier n'a aucun effet sur la gestion des résultats des banques Malaisiennes.

6- Le secteur d'activité

Les choix comptables des managers peuvent différer entre les industries. La littérature suggère que les entreprises dans les différentes industries gèrent leurs résultats à divers degrés. McNichols et Wilson (1988) ont fourni la preuve d'une gestion à la baisse des résultats dans les entreprises d'édition, de services et de commerce de gros, à travers les provisions sur les mauvaises créances. Gu et *al.* (2005) affirment que les différents niveaux de stocks et de créances pour les entreprises industrielles et de vente au détail permettent la gestion des résultats à travers la valorisation des stocks et les provisions pour mauvaises créances. Beasley et *al.*(2000) affirment que les techniques de fraude dans les états financiers varient selon l'industrie, ils soutiennent l'hypothèse de l'effet d'industrie . Teoh et *al.* (1998) affirment que la gestion des résultats est peut être plus répandue dans les industries informatiques et électroniques à cause de la forte asymétrie d'information et de l'historique limité sur la pertinence des choix comptables effectués par ces, relativement, nouvelles industries. Ashari et *al.* (1994) suggèrent que les entreprises exerçant dans des secteurs « risqués», tels que l'hôtellerie et l'immobilier, ont plus de possibilités et de tendance à lisser leurs résultats. Bedard et *al.* (2004) révèlent la preuve que la gestion des résultats varie selon les industries, selon cet auteur la gestion des résultats est plus répandue dans les entreprises de services car ils présentent généralement une croissance plus élevée et sont basés sur le capital humain,

7- La qualité des actifs

La qualité des actifs des entreprises est une autre caractéristique des entreprises qui peut avoir un impact sur la gestion des résultats. La qualité des actifs d'une banque est le ratio entre le total des crédits et l'actif total. Lorsque la qualité des actifs est faible, cela signifie que ce ratio sera élevé et vice versa. Une faible qualité des actifs implique des risques plus élevés. Intuitivement, plus le risque des banques est élevé, plus la tendance du management à s'engager dans la gestion des résultats sera élevée.

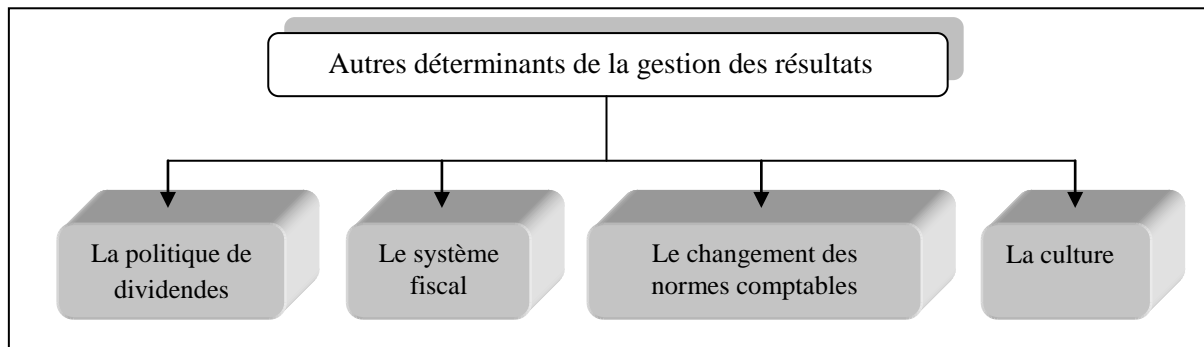
8- La complexité de la banque

La complexité de l'entreprise est une autre variable qui déterminera la gestion des résultats. Chaney et *al.* (2004) prévoient que la complexité d'une entreprise aurait une incidence sur le niveau des accruals déclarés. Dans les banques, le nombre de filiales a été utilisé en tant que proxy pour mesurer la complexité de la banque. Cette étude affirme une relation significative et positive entre le nombre de filiales d'une banque et la gestion des résultats. Dabor et *al.* (2013) trouvent que la complexité de la banque est positivement corrélée avec les provisions pour créances discrétionnaires.

Section 6 : Autres déterminants de la gestion des résultats

Outre les déterminants présentés dans les sections précédentes de ce chapitre. Cette section a pour finalité de présenter d'autres déterminants pouvant avoir également un impact sur la gestion des résultats. Ces déterminants sont présentés dans le schéma suivant :

Figure N° 8 : Autres déterminants de la gestion des résultats



1- La politique de Dividende

La politique de dividendes est l'une des questions les plus importantes abordées dans la gestion financière. La distribution des dividendes est une décision financière complexe et controversée étant donné que les raisons qui motivent cette décision ne sont pas évidentes. Les dividendes sont généralement versés aux propriétaires ou actionnaires d'entreprises dans des périodes spécifiques. Ils sont fondée sur le résultat déclarée de l'entreprise et les recommandations formulées par ses administrateurs / managers (Nnadi et Akpomi, 2008).

Lang et Litzenberger (1989), en se référant à l'hypothèse de free cash flow de Jensen (1986), confirment que les entreprises s'intéressent à accroître leur part de dividendes pour préserver les intérêts des actionnaires contre une mauvaise allocation des fonds discrétionnaires par les dirigeants. Ainsi la distribution de dividendes est un mécanisme implicite pour contrôler les actions des dirigeants et peut réduire le comportement opportuniste des managers notamment en termes de gestion des résultats.

La politique de dividendes est considérés comme l'un des mécanismes de gouvernance d'entreprise qui peuvent réduire les problèmes d'agence entre insiders et outsiders (Gomes, 1998; Zwiebel, 1996). Les investisseurs externes préfèrent toujours des dividendes que des bénéfices non répartis parce qu'ils craignent que les bénéfices non répartis puissent être utilisés par les insiders pour leurs propres avantages contre les intérêts des outsiders.

Selon Kalay (1982), la distribution des dividendes est une source de conflits entre les actionnaires et les créanciers. En effet, les contrats d'endettement comprennent généralement des clauses contraignantes sur la distribution des dividendes pour assurer un certain niveau d'investissement (Begley et Feltham, 1999). L'inclusion de ces clauses se justifie par la possibilité offerte aux managers de diminuer les investissements ou d'augmenter l'endettement pour avoir le financement nécessaire à la distribution des dividendes. Ainsi, plus le niveau des dividendes est élevé, plus les managers ont tendance à gérer les résultats pour éviter la violation des clauses restrictives de la dette notamment celles relatives à la distribution des dividendes (Beneish, 2001)

La valeur du dividende proposé par le conseil englobe généralement des informations sur les attentes des managers sur la rentabilité et l'avenir de la société. La gestion des résultats peut être utilisée pour maintenir un ratio acceptable de distribution de dividende de l'entreprise car il est considéré comme un signal sur les futures perspectives de croissance d'une entreprise sur le marché (Miller et Rocher, 1985; Ambarish et *al.*, 1987). Les investisseurs achètent les actions de la société ayant une politique de dividende souhaitable. Sur le plan empirique, plusieurs études ont examiné la relation entre la gestion des résultats et la politique de dividende.

Distribuer des dividendes ou atteindre un certain seuil de dividende est un facteur de la gestion des résultats. Dans un échantillon de 37 entreprises finlandaises étudiés durant la période 1970-1989, Kasanen et *al.* (1996) étaient les premiers ayant étudié la relation entre la politique de dividendes et la gestion des résultats. Ils montrent que ces entreprises gèrent leurs résultats à la hausse en réponse à la pression des grands actionnaires institutionnels pour recevoir des dividendes. Plus précisément, ces sociétés gèrent leurs résultats à la hausse si ces derniers sont trop faibles pour payer les dividendes ciblés.

Dans la même veine, Moghri et Galogah (2013) ont étudié la relation entre la gestion des résultats et la politique de dividende des sociétés cotées à Bourse de Téhéran. L'échantillon statistique de cette étude est formé de 140 entreprises au cours des années 2006 à 2011. Les résultats ont montré qu'il y a une relation positive et significative entre la gestion des résultats et la politique de dividende. Ces résultats indiquent que le pourcentage de dividendes augmentera avec l'augmentation des accruals discrétionnaires des entreprises.

Pour leur part, Edelstein et *al.*, (2008) considèrent que les managers sont en mesure de manipuler les résultats à la baisse pour répondre aux restrictions réglementaires en termes de dividendes. Ces résultats confirment les conclusions de Kato et *al.* (2002) sur un échantillon de banques japonaises. Ils ont constaté que la gestion des résultats accentue la politique de dividende. Daniel et coll (2008), basé sur un échantillon de sociétés cotées dans l'indice S & P 1500, pour la période 1992-2005 montrent que les entreprises ont tendance de gérer le résultat à la hausse lorsque leurs revenus sont inférieurs aux niveaux prévus de dividendes.

Liu (2011) a examiné la relation entre la gestion réelle des résultats et les niveaux et ratios de distribution des dividendes. Il a signalé que les payeurs manipulent les résultats à la hausse grâce à des activités réelles pour atténuer le manque à gagner des recettes pré-géré par rapport aux dividendes de l'exercice précédent dans les cas où le bénéfice pré gérés est inférieur aux dividendes versés durant l'exercice précédent. Il a conclu que le niveau de dividendes à distribuer est considéré comme un déterminant important du niveau de résultat à déclarer par l'entreprise.

En revanche, Savov (2006) a analysé la gestion des résultats à travers l'étude de la relation entre le comportement du reporting des sociétés et leurs politiques d'investissement et de dividendes. Pour un échantillon d'entreprises allemandes, il a conclu, entre autre, que les paiements de dividendes sont liés négativement à la gestion des résultats.

En se basant sur un échantillon de 23 entreprises pakistanaises pour la période 2005-2009, Jahanzaib et *al.* (2012) constatent que la gestion des résultats et la politique de dividende sont corrélés négativement. Cette corrélation est très faible au point qu'il n'a presque aucun effet. Les auteurs expliquent cette faiblesse par la crise économique mondiale. En effet, dans cette période, les entreprises intensifient la gestion de leurs résultats et commencent à réduire la distribution de dividendes. L'étude de Haider et *al.* (2012) a testé également cette relation dans 100 sociétés cotées dans la Bourse de Karachi durant la période 2005 à 2009. Ils ont abouti à des résultats similaires.

Par contre, Arif et *al.* (2011) dans leur étude examine la relation entre la gestion des résultats et la politique de dividendes des sociétés cotées dans la Bourse de Karachi. En utilisant les informations et les données financières de 86 entreprises au cours de la période 2004-2009. Dans cette étude, les accruals discrétionnaire qui sont calculés par le modèle Jones modifie

sont utilisés comme un indicateur de la gestion des résultats. Les résultats indiquent qu'il n'y a pas de relation significative entre les accruals discrétionnaires et la politique de dividende de sociétés. De même, en se basant sur un échantillon formé de 55 entreprises chinoises au cours des années 2001- 2007 et 120 entreprises pakistanaises durant la période 2003 à 2007. Ali Shah et *al.* (2010) ont trouvé les mêmes résultats. En effet, la gestion des résultats par les entreprises a d'autres objectifs autres que d'ajuster le niveau de distribution de dividendes.

2- Le système fiscal

En se référant aux incitations liées aux coûts politiques, présenté dans la troisième section du deuxième chapitre, il est plausible de croire que l'environnement fiscal dans lequel une entreprise est impliquée est un puissant stimulus pour augmenter le jugement discrétionnaire des managers dans les états financiers. Faire face à l'obligation involontaire de paiements de taxes, les entreprises cherchent souvent des moyens alternatifs pour réduire les impôts appliqués sur ses activités principales.

L'aspect fiscal est un autre élément susceptible d'affecter la gestion des résultats. D'un coté, cet aspect peut constituer la cause d'une gestion à la baisse des résultats, et ce afin de réaliser des économies d'impôts. Cette pratique est très répandue dans les contextes où l'impôt sur les bénéfices payé par les entreprises est fortement dépendant du système comptable. Dans telle situation, le dirigeant peut augmenter le montant des flux de liquidités disponibles pour ses actionnaires en réduisant les bénéfices comptables. D'autre coté, le système fiscal, au sens large, comprend également le système de contrôle par l'administration fiscale. Si cette dernière dispose de moyens importants pour limiter le comportement opportuniste des dirigeants, autrement dit, si l'administration fiscale peut exercer une forte pression sur les dirigeants (contrôles réguliers, pénalités élevées en cas de manipulation des résultats, etc.), alors il est probable que les dirigeants sont incités à faire preuve d'une moindre agressivité en matière de gestion des résultats (Schatt, 2009 , p.6).

Plusieurs études empiriques confirment le lien entre le système fiscal en général et la gestion des résultats. Un travail antérieur sur la gestion des résultats a été fait par Hepworth (1953), dans lequel il a cherché de vérifier que l'adoption des normes comptables permettrait la réduction des bénéfices comptables des entreprises, en réalisant ainsi la réduction du paiement de l'impôt. Han et Wang (1998) ont constaté, au cours de la guerre du Golfe, que les entreprises américaines productrices du carburant ont tendance à gérer leurs résultats due à un

privilège fiscal appliqué au prix de ces produits. Les auteurs ont constaté l'existence d'un comportement anormal dans le compte de résultat de ces entreprises, qui a été interprété comme une indication forte de la gestion des résultats. Haw et *al.* (2004), en comparant l'incidence du système de protection des actionnaires et du système fiscal sur la gestion des résultats, mettent l'accent sur l'importance du système fiscal. Ils indiquent que la forte pression exercée par l'administration fiscale conduit à une moindre gestion des résultats. De leur côté, Baralexis (2004) constate que les petites entreprises en Grèce emploient la gestion des bénéfices pour réaliser des économies d'impôt.

En comparant la gestion des résultats en France et au Canada, Ben Othman et Zéghal (2006) confirme le lien entre le système fiscal et la gestion des résultats. Ils constatent que les managers des entreprises françaises sont plus incités à réduire le montant des impôts payés, en raison du lien étroit entre le système comptable et le système fiscal. Par contre, les managers des entreprises canadiennes semblent plus préoccupés par la pression du marché financier.

Dans le même ordre d'idée, deux études empiriques portant sur les sociétés non cotées en bourse, confirment le rôle clé joué par le système fiscal. La première est celle de Coppens et Peek (2005). En analysant 8 pays européens à savoir, la Belgique, le Danemark, la France, l'Allemagne, l'Italie, le Pays-Bas, l'Espagne et le Royaume-Uni, ils indiquent que les sociétés non cotées ont effectivement tendance à gérer assez fortement leurs résultats, et que le niveau de pression fiscale permet d'expliquer pourquoi certaines entreprises préfèrent afficher de faibles pertes, plutôt que des résultats (légèrement) positifs. La deuxième est celle de Burgstahler et *al.* (2006) qui trouvent que les résultats sont gérés de façon plus agressive par les dirigeants de sociétés non cotées en bourse que par les dirigeants des sociétés cotées. Ces auteurs mettent en évidence que les motivations à gérer les résultats diffèrent significativement en fonction de la proximité entre le système fiscal et le système comptable et du taux d'impôt sur les bénéfices. Une proximité plus grande et un taux d'impôt plus élevé sont synonymes de gestion des résultats plus agressive à la baisse pour les sociétés non cotées.

Par ailleurs, Rodrigues (2006) a vérifié l'utilisation des provisions techniques des compagnies d'assurance brésiliennes, afin de réduire le revenu imposable dans les périodes de profits élevés. Il a trouvé des preuves d'une utilisation importante de cette pratique. De même, Gonchanalyze et Zimmermann (2006) ont testé les pratiques de gestion des résultats dans un échantillon composé de 197 sociétés russes publiques et privées durant les années 2001 et

2002. Ils ont concluent que les entreprises russes réduisent leur résultat déclaré dans le but de réduire l'impôt sur le bénéfice.

3- Le changement des normes comptables

Les entreprises utilisent généralement les choix comptables, les possibilités et la flexibilité prévues dans les normes comptables pour manipuler et gérer les rapports financiers. Onalo et *al.* (2014, p.16) avancent que les managers peuvent utiliser la flexibilité dans les normes comptables généralement reconnues pour déformer les chiffres comptables. Ils ont présenté « la gestion au sein des GAAP » comme une situation où les managers exploitent la flexibilité permise par les principes comptables généralement admis pour lisser les résultats. Amrik (2004) affirme que la gestion des résultats peut se produire lorsque les managers ont la flexibilité et les alternatives dans le choix dans un ensemble de politiques comptables pour répondre à l'évolution des circonstances des affaires. Goncharov et Zimmermann (2007) ont étudié l'influence des normes comptables sur le niveau de la gestion des résultats, ils ont montré que les différents choix comptables et les flexibilités incorporés dans les différentes normes comptables influencent sur le niveau de la gestion des résultats. Cependant, Yang (2012) a étudié les effets de la convergence des GAAP chinois avec les IFRS sur la gestion des résultats des sociétés cotées chinoises et a démontré que les normes comptables flexibles n'augmentent pas la gestion des résultats en Chine.

Le point commun des arguments ci-dessus est que les différences dans la qualité des normes comptables jouent un rôle fondamental et expliquent les différences au niveau de la qualité des résultats et la pertinence des chiffres comptables. La qualité des normes comptables influe sur la perception de la qualité de l'information financière par les utilisateurs. Les normes comptables de haute qualité réduisent la gestion des résultats et l'asymétrie d'information entre les managers, les propriétaires et les autres utilisateurs de rapports financiers et améliorent la pertinence et la fiabilité de l'information financière. Une meilleure qualité de l'information financière, par conséquent, va permettre d'atténuer le problème d'agence entre les parties contractantes (Etty, 2005). Ball et *al.* (2003) font valoir que l'adoption de normes de haute qualité pourrait être une condition nécessaire pour obtenir des informations de haute qualité, mais ne peut pas nécessairement garantir un reporting financier de haute qualité.

Les changements de normes comptables sont censés influencer les habitudes et les résultats des rapports. L'introduction de nouvelles normes ou les changements de normes sont

généralement destiné à améliorer la précision, la comparabilité et l'uniformité des chiffres comptables entre les entreprises et les économies. Par conséquent, l'adoption globale ou la convergence avec les IFRS sont considérés comme susceptible déterminants importants de la qualité de l'information comptable (Houque et *al.* 2012).

Dans ce cadre, des controverses existent sur la pertinence de l'application des IFRS et la capacité des IFRS à dissuader les comportements opportunistes des managers dans les pays en développement. Il existe deux écoles de pensée en la matière. La première oppose l'utilisation des IFRS dans les pays en développement, en faisant valoir que les caractéristiques des milieux d'affaires locaux et les cadres institutionnels déterminent la forme et le contenu des normes comptables (Erick, 2011; Chen et *al.*, 2010). Le second indique que les IFRS offrent davantage de possibilités pour les managers d'utiliser les accruals pour manipuler les résultats dans les pays en développement, tandis que dans les pays développés, les IFRS limitent les flexibilités et les choix comptables. Les résultats de Rudra et Bhattacharjee (2011) sont d'une immense préoccupation pour les organismes de réglementation et les experts comptables quant à l'efficacité des normes IFRS dans la réduction de la gestion des résultats opportuniste dans une économie émergente. Ils fournissent la preuve que les entreprises indiennes qui adoptent les IFRS sont plus susceptibles de lisser leurs résultats par rapport aux entreprises qui n'adoptent pas les IFRS. Les opposants de l'adoption des IFRS avancent que la grande flexibilité dans les normes IAS / IFRS conduit à la gestion des résultats (de lissage) sous le régime de reporting des IFRS (Capkun et *al.* 2012). Li et Park (2012) ont mis en évidence que les entreprises chinoises font plus de gestion des résultats, après l'adoption des IFRS qu'à avant la période d'adoption.

Les résultats ci-dessus contredisent la plupart des conclusions antérieures basées sur les pays développés. Par ailleurs, suite à la mise en œuvre obligatoire des IFRS en Indonésie, Arum (2013) enquête sur l'impact de la mise en œuvre des IFRS sur la qualité de l'information des états financiers en Indonésie. Il a utilisé la reconnaissance de perte et la pertinence de l'information comptable comme proxies de la gestion des résultats. Il confirme fortement que l'adoption des IFRS a un effet sur la diminution de la gestion des résultats et l'augmentation de la pertinence de l'information comptable. Wolfgang et *al.* (2008) ont observé dans leurs études sur l'association entre la gestion des résultats et les normes locaux par rapport aux normes comptables internationales que les sociétés appliquant les normes IAS / IFRS sont moins impliquées dans la gestion des résultats que les entreprises appliquant les normes

nationales. Lei et al. (2008) dans leur étude sur l'effet des IFRS sur la gestion des résultats ont montré que les pays adoptant les IFRS présentent une gestion des résultats minimales.

En promulguant un ensemble de normes de reporting financier de haute qualité, l'IASB a tenté d'empêcher la gestion des résultats (Lei et al., 2008). Ewert et Wagenhofer (2005) ont examiné les incidences des normes comptables serrées sur la gestion des résultats. Ils ont constaté une diminution dans la gestion des résultats comptables et une augmentation de la qualité des résultats.

4- La culture

La qualité humaine de la haute direction est un aspect important de la prise de décision comptable (Francis et al, 2008). La culture nationale est programmée dans l'esprit des individus dès le jour de leurs naissances et développée à travers leur vie quotidienne (Hofstede, 1989). L'étude de Hofstede (1980) sur la culture est considérée la plus importante (Leung et al., 2005). Hofstede (1980) définit la culture comme étant la programmation mentale collective qui distingue les membres d'un groupe par rapport à un autre. La culture en tant qu'ensemble de croyances, comportements et règles auxquels une société croit renvoie le niveau de programmation mentale la plus profonde caractérisée par les "valeurs". Bien que les valeurs constituent souvent le point de divergence entre les cultures nationales, ces dernières sont inséparables de certaines valeurs morales telles l'équité, la transparence, l'honnêteté..... (Hofstede, 1989).

Cependant, suite au développement de la théorie financière liée aux marchés financiers, aux problèmes d'agence, aux liens contractuels et à la gouvernance, le revers de la médaille de la culture a été exposé. Effectivement, les pressions institutionnelles exercées par les marchés et par les systèmes légaux, contraignent les sociétés à adopter certains comportements en se servant de leur culture en vue d'atteindre les objectifs anticipés. L'un des objectifs considérés comme un référentiel est l'atteinte du résultat cible. Le non atteint de ce résultat est accompagnée dans la plupart des cas d'une décote. Ainsi la culture peut être un moyen dont disposent les dirigeants pour atteindre le résultat anticipé à travers la gestion des résultats.

La théorie du relativisme culturel prévoit que les individus ont des cultures différentes et donc des différences de comportement et de croyances sont anticipées. Ainsi les divergences de comportement et de croyance peuvent être expliquées par la culture (Triandis, 1995). Dans le domaine de la comptabilité, le relativisme culturel conduit à une divergence dans

l'interprétation des pratiques comptables et à une discrétion managériale (Doupnik et Tsakumis, 2004). Cette dernière facilite la gestion des résultats (Degeorge et al., 1999).

L'étude de Kuran (2009) indique que les décisions comptables sont influencées par la culture nationale. Dans le même sens, Gray (1988) et Perera (1989) précisent que les différences au niveau culturel mènent à des décisions différentes sur le plan comptable. Dans ce cadre, Belkaoui (1995) indique que « la culture, à travers ses composantes, ses éléments et ses dimensions, dicte la structure organisationnelle adoptée, le comportement micro-organisationnel et le fonctionnement cognitif des individus, de telle sorte à influencer le jugement et le processus de décision en matière de comptabilité et d'audit » (Belkaoui, 1995, p.3). Dans le même ordre d'idées, Hofstede (2001) affirme que la comptabilité, guidée par les valeurs influencées par la culture, est une discipline qui laisse des espaces de liberté et favorisant les jugements. L'étude de Gray (1988) est l'une des premières recherches à étudier la relation entre la culture et la comptabilité en considérant cette dernière comme une subculture à l'intérieur du système social.

Les résultats de l'étude de Cohen et al. (1996) montrent que les décisions à prendre au niveau comptable sont à l'étroit influencées par les « dilemmes éthiques » constituant une grande partie des valeurs culturelles nationales. Dans le même contexte, l'étude de Geiger et al. (2006) démontre que les perceptions et les décisions prises en matière de gestion des résultats prennent en compte les normes culturelles distinguant « le bien du mal », « l'acceptable de l'inacceptable », « le bon du mauvais », et « l'important de l'insignifiant ». En menant leur étude dans huit pays, Geiger et al. (2006) ont prouvé également que la perception de la gestion des résultats varie d'un pays à un autre à cause des spécificités culturelles.

Sur le plan empirique, Les études portant sur la relation entre la culture et la gestion des résultats ne sont pas nombreuses et les résultats dégagés sont partagés. Les chercheurs examinent généralement cette relation à travers l'étude du lien entre la gestion des résultats et les différentes dimensions des tendances culturelles de Hofstede (1980,2001) telles que:¹ la distance hiérarchique, le contrôle de l'incertitude, l'individualisme contre le collectivisme et la masculinité contre la féminité, l'orientation à long terme à celle à court terme.

La première étude menée dans ce sens est celle de Guang et al. (2006). En considérant cinq pays de l'Asie-Pacifique, les auteurs montrent que la gestion des résultats est négativement

¹ Pour plus de détails sur ces dimensions culturelle, voire Hofstede (1980,2001)

influencée par deux dimensions culturelles à savoir « le contrôle de l'incertitude » et « l'orientation à long terme ».

En se basant sur un échantillon de trente pays, Nabar et Boonlert-U-Thai (2007) emploient les quatre dimensions de Hofstede (1980) auxquelles ils ajoutent deux valeurs : « la langue » et la « religion » telles que mesurées par Leuz et *al.* (2003). Les résultats indiquent que la gestion des résultats est positivement influencée par la dimension « contrôle de l'incertitude », alors qu'elle est négativement affectée par les dimensions « langue » et « individualisme ». Egalement, Douppnik (2008) a examiné cette relation en considérant trente et un pays et en utilisant les cinq dimensions culturelles de Hofstede (2001). Les résultats de cette étude corroborent ceux de Nabar et Boonlert-U-Thai (2007) en mettant en évidence l'effet positif de la dimension culturelle « contrôle de l'incertitude » et l'effet négatif de la dimension culturelle « individualisme ».

En revanche, considérant trente deux pays, Han et *al.* (2010) étudient la pratique de gestion des résultats en retenant les quatre valeurs culturelles à travers les indices de Hofstede (1980). Les résultats montrent que la pratique de gestion des résultats est positivement corrélée à la dimension culturelle "Individualisme" et négativement corrélée à la dimension culturelle "contrôle de l'incertitude".

D'autre part, en se basant sur un échantillon international de banques, Kanagaretnam et *al.* (2014) ont étudié comment les différences de religiosité entre les pays affectent la gestion des résultats. Étant donné que la religiosité est une source majeure de moralité et d'éthique, elle peut réduire la prise de risque excessive et par conséquent la gestion des résultats. Conformément aux attentes, L'analyse indique que la religiosité est négativement liée à la gestion à la hausse des résultats pour éviter les pertes et juste atteindre ou dépasser le bénéfice de l'année précédente. Ils ont constaté également que la religiosité réduit la gestion à la hausse des résultats par le biais des provisions pour créances douteuses et améliore la valeur informative des bénéfices bancaires.

Conclusion

Ce chapitre a fourni une brève discussion sur les différents déterminants de la gestion des résultats. Afin de préciser et d'approfondir davantage notre analyse nous avons classé ces déterminants en plusieurs catégories. En premier lieu, nous avons mis en évidence les mécanismes internes de gouvernance des entreprises à savoir : les caractéristiques du conseil d'administration et du comité d'audit qui sont susceptibles de freiner la gestion des résultats. Les caractéristiques du conseil d'administrations retenues sont la taille, le degré l'indépendance, le cumul des fonctions. La nature des administrateurs, la compétence, la diligence et la diversité du conseil. Les caractéristiques du comité d'audit examinées sont l'existence, la taille, l'indépendance, la compétence et la diligence. Nous nous sommes intéressés aussi aux aspects de la structure de propriété susceptibles d'avoir un effet sur la gestion des résultats. Ces aspects portent sur la concentration du capital et sur la nature des actionnaires (L'actionnariat managériale,. Institutionnel et familial) .

En deuxième lieu, nous avons examiné un mécanisme externe important de gouvernance des entreprises qui est l'audit externe. Les attributs de la qualité d'audit retenue sont : la réputation de l'auditeur, la présence d'un Co-audit, l'ancienneté, la spécialisation, la dépendance économique, le changement, l'opinion et le comportement discrétionnaire de l'auditeur.

En troisième lieu, nous avons examiné la relation entre certaines caractéristiques propres à l'entreprise et la gestion des résultats à savoir : La taille, l'effet de levier, la performance, la croissance, le type de l'industrie, la qualité des actifs, les risques et la complexité de l'entreprise. En fin, nous nous attendons à ce que la politique de dividendes, le système fiscal, le changement des normes comptables et la dimension culturelle soient susceptible d'empêcher ou d'encourager les dirigeants de recourir à la gestion des résultats.

Un balayage sur les principales études portant sur le lien entre ces déterminants et la gestion des résultats nous a permis d'avoir une idée sur la nature et le sens de ces relations. En générale, Les recherches à propos de ces relations sont loin d'être unanimes. Les résultats empiriques sont partagés. Certaines études confirment l'association positive, d'autres valident la relation négative. Par contre, d'autres ne trouvent aucun lien significatif entre quelques déterminants et la gestion des résultats.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

La première partie a eu pour objectif de présenter les aspects théoriques de la recherche. Le premier chapitre a consisté à présenter le cadre générale dans lequel s'insère notre recherche. Tout d'abord nous avons insisté sur le rôle informationnel de la comptabilité ainsi que sur la valeur de l'information comptable et financière notamment le résultat, ensuite, nous avons présenté les principaux utilisateurs et caractéristiques de l'information comptable et financière, et enfin, nous avons identifié plusieurs perspectives théoriques ayant un rapport avec le thème de notre recherche. La comptabilité d'une entreprise est une activité informative dont le rôle principal est de fournir une information comptable et financière pouvant répondre aux besoins hétérogènes des différents utilisateurs, internes et externes à l'entreprise. Pour ce faire, un ensemble de caractéristiques qualitatives telles que la fiabilité, la pertinence, la comparabilité et l'intelligibilité, que l'information doit respecter pour assurer la confiance entre les différentes parties prenantes de l'entreprise. Le manager, de par la position privilégiée qu'il occupe au sein de l'entreprise, bénéficie d'un accès facile à l'information comptable et financière, ce qui n'est pas le cas des autres utilisateurs. Cette asymétrie d'information s'avère propice à l'adoption d'un comportement opportuniste de la part du dirigeant tel que la gestion des résultats.

L'étude théorique de la gestion des résultats a fait l'objet du deuxième chapitre. Nous avons débuté ce chapitre en présentant la notion de la gestion des résultats. Après, nous avons examiné les différentes formes, techniques et motivations de la gestion des résultats. Par la suite, la mesure et les méthodes de détection de la gestion des résultats ont été présentées. Et en fin, plusieurs aspects relatifs à la gestion des résultats dans les banques ont été abordés.

La littérature comptable avance plusieurs définitions à la gestion des résultats, mais elle n'a pas pu parvenir à un consensus sur la définition de cette notion. Les études antérieures regroupe les motivations à la gestion des résultats comptables en deux classes : celles liées aux contraintes politico contractuelles et celles liées à la pression du marché financier. Les techniques de gestion des résultats varient selon les types de gestion du résultat; la gestion comptable du résultat utilise clairement des méthodes différentes de celles utilisées par la gestion économique du résultat. La mesure de la gestion des résultats se fait généralement à partir des accruals. Plusieurs modèles ont été présentés, cependant, le modèle Jones et le

modèle de Jones modifié sont les modèles les plus efficaces pour détecter la gestion des bénéfices. La gestion des résultats dans le secteur bancaire a une certaine spécificité et repose sur deux dimensions: Mesures incitatives liées à des contraintes réglementaires, et la méthode de calcul des proxys de gestion des résultats. L'approche des accruals spécifiques est l'approche la plus appropriée pour détecter et mesurer la gestion des résultats dans les banques à travers les provisions pour créances douteuses.

En se référant à la littérature théorique et empirique, nous avons dégagé tout au long de troisième chapitre les différents déterminants de la gestion des résultats. Les études antérieures ont examiné la relation entre la gestion des résultats et plusieurs facteurs tels que : Les caractéristiques du conseil d'administrations, les caractéristiques du comité d'audit, la structure de propriété, l'audit externe, les caractéristiques de l'entreprise ainsi que d'autres déterminants à savoir : la politique des dividendes, le système fiscal, le changement des normes comptables et la dimension culturelle. Les résultats des études empiriques à propos la relation entre ces déterminants et la gestion des résultats sont loin d'être unanimes. Les résultats sont partagés. Certaines études confirment l'association positive, alors d'autres valident la relation négative. Par ailleurs, certaines études ne trouvent aucun lien significatif entre ces déterminants et la gestion des résultats.

La partie suivante est consacrée aux études empiriques. Pour répondre à la problématique de recherche, à savoir : « quels sont les déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes ? », deux études sont menées. La première, qui est qualitative et à visée exploratoire, consiste à mener des entretiens semi-directifs. La deuxième adopte une démarche quantitative afin d'étudier les facteurs influençant la gestion des résultats dans les banques algériennes.



DEUXIEME PARTIE :

**ETUDES EMPIRIQUES D'IDENTIFICATION
DES DETERMINANTS DE LA GESTION
DES RESULTATS DANS LES BANQUES
ALGERIENNES**

DEUXIEME PARTIE :

ETUDE EMPIRIQUE D'IDENTIFICATION DES DETERMINANTS DE LA GESTION DES RESULTATS DANS LES BANQUES ALGERIENNES

Après avoir présenté, dans une première partie, les aspects théoriques de la problématique, nous abordons dans cette deuxième partie les études empiriques.

L'objectif de la présente recherche est d'étudier les facteurs pouvant avoir une influence sur la gestion des résultats au sein des banques algériennes. La problématique est formulée de la manière suivante : Quels sont les déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes?

L'étude empirique comporte deux étapes :

- une étude exploratoire qualitative qui consiste à mieux cerner le sujet, affiner la problématique de recherche et faire émerger des hypothèses et des idées qui ne seraient pas apparues au cours des lectures théoriques.
- une étude quantitative qui a pour objectif d'étudier les facteurs pouvant expliquer le phénomène de la gestion des résultats dans les banques algériennes à travers la proposition d'un modèle explicatif.

Dans cette seconde partie, tout d'abord nous présentons le secteur bancaire algérien objet de notre étude. ensuite nous présentant les résultats de l'étude qualitative. La logique exploratoire de cette première recherche empirique a été motivée par le faible nombre d'études sur le thème des déterminants de la gestion des résultats. L'objectif est ici d'éclairer l'objet de recherche en complétant la littérature et de contribuer à la formulation des hypothèses. Enfin, après avoir décrit la méthodologie de l'étude quantitative, nous en présentons les résultats. L'objectif de cette deuxième étude est de déterminer au moyen de régressions les facteurs explicatifs du recours à la gestion des résultats.



QUATRIEME CHAPITRE :
LE SECTEUR BANCAIRE
ALGERIEN

Introduction

Cette recherche porte sur l'étude de la gestion des résultats dans les banques algériennes. L'étude de quelques facteurs environnementaux ainsi que l'évolution et les caractéristiques du secteur bancaire algérien permettra de bien comprendre les pratiques comptables actuelles et le processus de production de rapports dans ce secteur. Wallace (1990) affirme que l'environnement aura un fort impact sur l'information comptable et financière dans n'importe quel pays en développement.

Le secteur bancaire algérien a connu plusieurs événements qui ont marqué sa croissance économique et financière. Leur impact s'est reflété sur la performance des banques qui peuvent recourir à des techniques de gestion des résultats dans le respect du cadre comptable en vigueur. .

Avant d'entamer la partie empirique on a jugé nécessaire de consacrer un chapitre pour présenter le secteur bancaire algérien qui constitue le champ d'application de notre recherche en présentant son historique, ses acteurs, sa place dans l'économie nationale, quelques caractéristiques financières du secteur et notamment le cadre comptable et réglementaire régissant le secteur bancaire algérien.

Section 1 : Historique du système bancaire algérien

Cette section a pour objet de présenter les différentes étapes historiques traversées par le système bancaire algérien, qui correspondent également aux grandes phases du développement économique et social de l'Algérie. Le système bancaire algérien s'est constitué en deux étapes principales. La première étape a consisté en la mise en place d'un système bancaire national, la seconde en sa libéralisation vers le secteur privé, aussi bien national qu'étranger.

1- Un système bancaire national

Au lendemain de l'indépendance, l'état algérien entend recouvrer tous les attributs de la souveraineté, notamment la souveraineté monétaire. Dès décembre 1962, l'Algérie se dote des instruments juridiques et institutionnels nécessaires à l'établissement de sa souveraineté monétaire. Cela se traduit par la création d'une monnaie nationale, le dinar algérien, et par la création de la Banque Centrale d'Algérie¹. La mission principale de cette dernière consiste à créer et à maintenir dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale, en promouvant le mise en œuvre de toutes ressources productives du pays, tout en veillant à la stabilité interne et externe de la monnaie.

En vue d'édifier un système bancaire national pour financer le développement économique du pays, l'Algérie va opérer progressivement une algérianisation d'un secteur bancaire et financier qui, jusqu'à la fin des années 1960, est encore largement composé d'opérateurs privés et étrangers. Au terme de la période, le secteur devient exclusivement public et spécialisé.

1-1 - Le monopole de l'Etat

La mise en place d'un système bancaire national s'est opérée progressivement soit par la création d'établissements publics d'intermédiation financière non bancaire (la CAD² et la CNEP³), soit par la création de banques nationales, comme c'est le cas pour la Banque Nationale d'Algérie (BNA), le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) : ces dernières reprennent les activités des banques

¹ Succédant à la Banque de l'Algérie, la Banque Centrale d'Algérie fut créée au terme de la loi n° 62-144 du 13 décembre 1962.

² Caisse Algérienne de Développement à laquelle succédera en 1972 la Banque Algérienne de Développement (BAD).

³ Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

étrangères ayant cessé d'activer en Algérie et bénéficient du patrimoine et des structures des banques étrangères dissoutes . Elles sont considérées comme des banques de dépôts chacune spécialisées dans le financement d'un secteur précis.

Dans le cadre de ce monopole, la gestion du secteur revient au Trésor public et à l'organe de planification. Cela concerne aussi bien la banque centrale (la Banque Centrale d'Algérie) que les banques primaires. Le taux d'intérêt bancaire est déterminé par l'Etat.

Cette phase est caractérisé également par le fait que les banques et les établissements financiers sont des instruments au service exclusif du développement économique et des entreprises publiques en particulier. Cela se concrétise par le soutien des entreprises publiques ayant une gestion déficitaire (loi de finances pour 1970) et par le financement de leurs investissements (loi de finances pour 1971).

1-2- La spécialisation

A partir de 1970 et après avoir nationalisé le secteur bancaire, les autorités se sont orientées vers un nouveau mouvement qui est la spécialisation en matière d'activité bancaire. Ainsi, le secteur devient spécialisé. Il est organisé par branches d'activité (agriculture, industrie, artisanat, hôtellerie, tourisme, BTP, énergie, le commerce extérieur) et spécialisé par entreprise. Cette spécialisation fut introduite au terme de la loi de finances pour 1970 qui impose alors aux sociétés nationales et aux établissements publics de concentrer leurs comptes bancaires et leurs opérations auprès d'une seule et même banque.

❖ Loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit

Avant la promulgation de la loi ci-dessus référencée, le secteur bancaire algérien est régi par des textes épars (Guide KPMG, 2015, p.9) :

- la loi n° 62-144 portant création et fixant les statuts de la Banque centrale d'Algérie ;
- les lois de finances pour 1970 et pour 1971 ;
- la loi n° 80-05, modifiée et complétée, relative à l'exercice de la fonction de contrôle par la Cour des comptes.

En 1986, et pour la première fois, le système bancaire algérien est gouverné par une loi dont le principal objectif est d'apporter des aménagements au mode de financement global de l'économie, qui n'a pas été modifié depuis les premières années de l'indépendance.

Cette loi a pour objet de définir un nouveau cadre institutionnel et fonctionnel de l'activité bancaire et financière. Cette première réglementation n'apporte que peu d'innovation. En effet, la loi reconduit le principe selon lequel le système bancaire constitue un instrument de mise en œuvre de la politique arrêtée par le gouvernement en matière de financement de l'économie nationale. Dans cette perspective, l'article 10 de cette loi précise que ce système a pour mission de veiller à l'adéquation de l'affectation des ressources financières et monétaires dans le cadre de la réalisation du plan national de crédit avec les objectifs des plans nationaux de développement.

Selon l'article 14 de cette loi, la Banque centrale d'Algérie et les établissements de crédit sont des entreprises publiques. En termes d'innovation, la réglementation définit l'établissement de crédit : aux termes de la loi, par établissements de crédit, il faut entendre les établissements de crédit à vocation générale et les établissements de crédit spécialisés.

2- Ouverture et partenariat

La deuxième phase de l'évolution du secteur bancaire algérien est caractérisée principalement par son ouverture envers les investisseurs privés et l'établissement de partenariats.

2-1- La privatisation du secteur

A partir de 1988, les autorités algériennes ont entamé plusieurs réformes dont la première d'entre elles est axée sur « l'autonomie de gestion de l'entreprise publique »⁴, banques comprises⁵. Selon la réforme de 1988, la banque est une personne morale commerciale, appelée à avoir une plus grande autonomie de gestion dans l'exercice de la fonction bancaire et monétaire. Les banques sont transformées en sociétés par actions, soumises aux règles du Code du commerce. Deux nouvelles banques publiques sont créées, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Banque de Développement Local (BDL), issues respectivement du démembrement de la BNA et du CPA. La libéralisation du secteur en marche a été concrétisée par la loi du crédit et de monnaie, abrogeant la loi sur le régime des banques de 1986 modifiée et complétée, dans laquelle le législateur a défini les règles d'ouverture des entreprises publiques économiques et les conditions d'implantation des opérateurs étrangers sur le marché algérien. Ainsi, le législateur entend ouvrir largement le secteur bancaire aux investisseurs privés, nationaux et étrangers (Guide KPMG, 2015,p.10).

⁴ Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 relative à l'orientation des entreprises publiques économiques. Entre autres dispositions, les entreprises publiques économiques sont restructurées sous la forme juridique de société par actions ou à responsabilité limitée.

⁵ Loi n° 88-06 du 12 janvier 1988 modifiant et complétant la loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit.

Cette ouverture, notamment vers l'investisseur étranger, s'est traduite par l'implantation de banques, de succursales et de bureaux de représentation de grandes banques étrangères (BNP Paribas, Société Générale,...etc.) et d'établissements financiers étrangers (Arab Leasing Corporation, Cetelem Algérie...).

❖ **Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit**

La loi de 1990 constitue la pierre angulaire du nouveau système bancaire algérien. Elle comporte les éléments d'une loi bancaire. Cette loi a mis, pour la première fois, les bases d'un cadre juridique commun à toutes les banques et tous les établissements financiers. Les mesures les plus déterminantes sont, sans aucun doute, l'ouverture de l'activité bancaire au capital privé national, mais aussi étranger, et la libre détermination des taux d'intérêt bancaire par les banques sans intervention de l'Etat. La réforme porte sur l'organisation même du système. Le législateur pose le principe de l'agrément des banques en mettant en avant la qualité des actionnaires, la relation entre les différents actionnaires et la notion d'actionnaire de référence. Les principes posés par la loi sont applicables à tous les organismes bancaires, qu'ils soient la propriété de l'Etat ou du privé.

Cette loi réhabilite la banque centrale dans ses missions, réorganise les relations entre cette dernière et le Trésor, redéfinit le rôle des banques et introduit des standards internationaux dans la gestion de la monnaie et du crédit. La loi crée des organes nouveaux autonomes et érige le principe de commercialité comme mode de gouvernance des banques.

La loi de 1990 consacre les principes suivants (Guide KPMG, 2015, p.11) :

- L'autonomie de la banque centrale qui devient la Banque d'Algérie ;
- La régulation du système bancaire par des autorités administratives indépendantes ;
- La séparation entre l'autorité de réglementation et d'agrément des banques et l'autorité de supervision ;
- Le monopole des banques sur les opérations de banque.

Cette loi définit les missions et les rôles de la banque centrale⁶ et présente ses organes (Conseil de la monnaie et du crédit, organe de supervision bancaire), ainsi que les règles de gestion des banques primaires mais aussi les opérations de banque (octroi de crédit, moyens de paiement et réception des fonds du public), les catégories juridiques des entités

⁶ Depuis la promulgation de cette loi, il s'appelle la « banque d'Algérie », mettant fin à l'ancienne dénomination « Banque centrale », en vigueur depuis décembre 1962.

bancaires ou encore les infractions spécifiques à l'activité bancaire. La loi permet aux autorités de procéder à l'organisation du marché monétaire ainsi qu'à la libéralisation des conditions de banque.

La loi 90-10 précise également que l'activité bancaire ne peut être exercée que par deux catégories d'établissements : les banques et les établissements financiers. L'option pour la banque universelle ou l'établissement financier spécialisé n'est plus dictée par les autorités, mais résulte du libre choix du promoteur. Les banques agréées disposent de toute la liberté pour choisir leur clientèle, leurs produits ou leur mode d'organisation. La loi pose le principe d'égalité de traitement des banques et des établissements financiers, et leur accorde des privilèges en matière de garantie et de recouvrement des créances qui leur permet de bénéficier d'un régime dérogatoire au droit commun. Pour faire suite aux nouvelles règles de gestion introduites par la nouvelle loi, il a été procédé à l'assainissement patrimonial par le rachat des créances non performantes sur les entreprises publiques économiques restructurées, dissoutes ou les entreprises publiques déstructurées, mais encore en activité. L'assainissement s'effectue également par le rachat des autres créances des banques sur l'Etat (Guide KPMG, 2015,p.12) .

La réforme bancaire a été menée concurremment avec la promulgation d'autres lois qui ont soutenu le mouvement de libéralisation de ce secteur économique : pour exemples, la loi de finances pour 1994 qui autorise l'ouverture des entreprises publiques économiques aux capitaux privés nationaux ou étrangers tout en abrogeant le plafond du pourcentage majoritaire de l'Etat à 51% du capital, l'ordonnance n° 95-06 du 25 janvier 1995 sur la concurrence ou encore le décret législatif n° 93-10 du 23 mai 1993 portant institution de la Bourse des valeurs mobilières (ouverte aux sociétés par actions).

Les aménagements apportés à la loi relative à la monnaie et au crédit, ont été introduits par l'ordonnance n°01-01 du 27 février 2001, modifiant et complétant la loi 90-10 du 14 avril 1990 .L'objet principal de ces aménagements est de diviser le Conseil de la monnaie et du crédit en deux organes :

- Le premier organe est constitué du conseil d'administration chargé, de la direction et l'administration de la BA.
- Le deuxième organe est constitué par le conseil de la monnaie et le crédit, qui joue le rôle d'autorité monétaire

❖ **L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit**

Cette ordonnance, qui a abrogé la loi sur la monnaie et le crédit de 1990, s'inscrit dans le même sillage et offre un nouveau cadre juridique pour l'exercice des opérations de banque. Elle a pour objectif principal de consolider le système bancaire et de porter plus loin sa libéralisation. Mais le point négatif concernant cette ordonnance, c'est la perte partielle d'autonomie de la banque centrale vis-à-vis du pouvoir politique : les membres du conseil du crédit et de monnaie et de conseil d'administration de la banque centrale sont tous nommés par le président de la république. Le nouveau texte a introduit de nouvelles réformes qui mettent l'accent sur le secret professionnel, les opérations de changes, les mouvements des capitaux et la protection des déposants. L'objectif de l'ordonnance est de renforcer la sécurité financière, améliorer nettement le système de paiement et la qualité du marché (CNUCED, 2004, p.75).

2-2- L'établissement en partenariat

La loi de finances complémentaire pour 2009 est à l'origine de l'idée d'établissement de l'activité bancaire sous forme de partenariat. Cette loi instaure le partenariat comme modalité d'implantation des investissements étrangers. L'ordonnance relative à la monnaie et au crédit de 2003 modifiée et complétée en 2010 (ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010) en reprend les dispositions pour les rendre applicables au secteur bancaire.

❖ **L'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit**

Cette ordonnance définit clairement les conditions d'implantation des investisseurs étrangers sur le marché algérien, tout en s'appuyant sur le système de partenariat comme moyen indispensable à cette implantation.

Les points fondamentaux de cette ordonnance sont les suivantes :

- La notion du partenariat : avec la fameuse règle du 49/51 où la participation étrangère dans les banques ne peut en aucun cas dépasser les 49% du capital total de la banque, dont l'actionnariat du partenaire algérien doit être supérieur ou égale à 51%.
- L'actionnariat de l'état : L'Etat détiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés et en vertu de laquelle il est représenté, sans droit de vote, au sein des organes sociaux.

- Le droit de préemption : l'Etat dispose du droit de préemption sur les cessions du capital des banques et des établissements financiers, et ces cessions-là doivent être autorisées par le gouverneur de la banque d'Algérie. Dans le cas contraire, ces opérations sont nulles et de nul effet.
- Le contrôle interne/conformité : les banques sont dans l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne, et un autre dispositif de contrôle de conformité qui veille sur la bonne application des procédures et la conformité à la loi et aux règles.
- La création de la centrale des risques : la banque d'Algérie est dans l'obligation d'organiser et de gérer la centrale des risques des entreprises, des ménages et des impayés.

Outre les points cités ci-dessus, cette ordonnance a apporté d'autres mesures qui visent à renforcer le cadre institutionnel ainsi que le contrôle des banques et des établissements financiers, protéger la clientèle et améliorer la qualité des prestations bancaires, notamment en renforçant les obligations des banques primaires vis-à-vis de leurs clients ou encore en affirmant le principe du droit au compte⁷.

⁷ « Toute personne qui s'est vue refuser l'ouverture d'un compte de dépôt par les banques de la place et qui, de ce fait, ne dispose d'aucun compte peut demander à la Banque d'Algérie de lui désigner une banque auprès de laquelle elle pourra ouvrir un tel compte et ceci nonobstant les cas d'interdiction de chéquier et d'interdiction de banque. Ce compte pourra être limité aux seules opérations de caisse. »

Section 2 : Les autorités et les banques du secteur bancaire algérien

Cette section a pour objet de présenter les instances que les autorités publiques ont leur confié la mission de réglementation et de surveillance ainsi que les différentes banques opérant dans le secteur bancaire algérien.

1- Les autorités du secteur bancaire algérien

Les autorités publiques ont confié la mission de réglementation, d'agrément et de surveillance à deux instances collégiales distinctes qui opèrent en toute indépendance l'une de l'autre, et qui sont : Le Conseil de la monnaie et du crédit et La Commission bancaire. Chacune a ses propres règles d'organisation et de fonctionnement.

1-1- Le Conseil de la monnaie et du crédit

Le Conseil de la monnaie et du crédit, qui a pour missions de fixer les prescriptions d'ordre général applicables aux banques et établissements financiers, de prendre les décisions individuelles et, notamment, de délivrer les autorisations prévues par les dispositions législatives et réglementaires.

Pour l'essentiel, les attributions du Conseil sont définies par l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit qui énumère ses prérogatives (article 62) sans toutefois que cette énumération ne soit limitative. En effet, d'autres dispositions de l'ordonnance invitent le Conseil à édicter, si nécessaire, des dispositions d'ordre réglementaire.

Les domaines dans lesquels le Conseil est appelé à intervenir, en ce qui concerne les banques et les établissements financiers, peuvent être regroupés en six grandes catégories :¹

- Les conditions générales d'exercice de l'activité bancaire, en particulier le niveau du capital minimum, les conditions d'ouverture de guichets ou l'organisation de fichiers professionnels
- Les caractéristiques des opérations traitées par les banques et établissements financiers, notamment les conditions applicables en matière de relations avec la clientèle ;
- L'organisation du marché interbancaire ;
- La publicité des informations destinées aux autorités compétentes ;
-

¹ Article 62 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée et complété par l'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010,

- Veiller sur la bonne application des normes de gestion, en particulier les ratios prudentiels. (Solvabilité, division des risques, transformation, etc.) ;
- La surveillance et la sécurité des systèmes de paiement. •

Le législateur a également confié au Conseil le soin de préciser les conditions auxquelles doit satisfaire le système de garantie des dépôts. Divers textes législatifs confient, en outre, au Conseil d'autres compétences, soit explicitement comme en matière d'autorisation de constitution des coopératives d'épargne et de crédit instituées par la loi n° 07-01 du 27 février 2007 relative aux caisses d'épargne et de crédit, soit implicitement comme en matière de titrisation des créances hypothécaires (comptabilisation des opérations de titrisation par les banques).

La loi n° 05-01 du 06 février 2005 relative à la prévention et à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme commande l'intervention du Conseil pour fixer les conditions de prévention par les institutions financières des opérations de blanchiment.

Le Conseil entend le Ministre chargé des finances, à la demande de ce dernier. Il est consulté par le Gouvernement chaque fois que celui-ci doit délibérer de questions intéressant la monnaie ou le crédit ou pouvant avoir des répercussions sur la situation monétaire.

1-2- La Commission bancaire

La Commission bancaire est l'autorité chargée de s'assurer du respect par les banques et établissements financiers de la réglementation professionnelle qui leur est applicable. Elle veille au respect des règles de bonne conduite de la profession.² C'est l'organe de supervision du système bancaire. A ce titre, la Commission surveille la situation financière des établissements assujettis, exerce les contrôles sur pièces et sur place et sanctionne les éventuelles infractions. Les missions de contrôle sont confiées à la Direction générale de l'inspection générale, un département spécialisé de la Banque d'Algérie, et qui dispose d'un effectif conséquent dédié au contrôle.

En 2002, une structure centrale au sein de la Direction générale de l'inspection générale est mise en place pour prendre en charge le renforcement du contrôle sur pièces. Ses missions sont de :

² Article 105 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée et complétée par l'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010,

- S'assurer de la régularité de la transmission des informations financières émanant des banques et des établissements financiers ;
- Veiller au respect des canevas réglementaires de déclaration ;
- S'assurer du respect des règles et ratios prudentiels ;
- Assurer le traitement des informations produites et vérifier leur conformité avec la réglementation en vigueur ;
- Procéder à la saisine de la Commission bancaire, en cas de refus de communiquer ou de fausse déclaration.

Les rapports de synthèse des contrôles sur pièces sont transmis à la Commission bancaire. Les contrôles sur pièces peuvent conduire à des missions de contrôle sur place.

Des contrôles périodiques sur place sont également effectués par les inspecteurs de la Banque d'Algérie pour le compte de la Commission bancaire dans le cadre d'un programme annuel. Ces contrôles peuvent être thématiques (contrôle de la distribution du crédit par les banques, etc.) ou ponctuels. Ils peuvent être limités à un segment d'activité (commerce extérieur, lutte contre le blanchiment d'argent).

La Commission bancaire dispose d'un large pouvoir de sanctions qui va de l'avertissement au retrait d'agrément. Elle a utilisé ce pouvoir à plusieurs reprises en prononçant des amendes et des retraits d'agrément à plusieurs banques entre 2003 et 2006, essentiellement des banques à capitaux privés appartenant à des résidents nationaux.

2- Les banques du secteur bancaire algérien

La liste des banques agréés établie par la Banque d'Algérie est annuellement publiée au Journal officiel. A fin 2016, 20 banques sont en activité dont 6 publiques et 14 privées. Dans ce qui suit, nous allons présenter brièvement l'ensemble des banques opérant sur le secteur bancaire algérien :³

2-1- La Banque Nationale d'Algérie (BNA)

La BNA est la première banque commerciale nationale à être créée en juin 1966. Elle exerce alors toutes les activités d'une banque universelle avec un département spécialisé dans le financement de l'agriculture. En 1982, la BNA devient une banque spécialisée avec

³ Guide des banques et des établissements financiers en Algérie KPMG 2015.

pour objet principal la prise en charge du financement de l'agriculture et de la promotion du monde rural.

Aux termes de la loi n° 88-01 de janvier 1988 relative à l'autonomie des entreprises publiques, la BNA devient une société par actions et obtient son agrément en 1995 suite aux diverses réformes qu'ont dû engager les pouvoirs publics (mise en place des organes statutaires, introduction des règles prudentielles, assainissement du portefeuille). Elle est la première banque publique à avoir obtenu son agrément dans le cadre de la loi relative à la monnaie et au crédit. Le réseau de la BNA compte 202 agences réparties sur tout le territoire national.

2-2- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

La BEA est créée en 1967 (ordonnance n° 67-204), sous la forme d'une société nationale. La BEA a repris successivement les activités de la Société Générale, de la Barclay's Bank Limited, du Crédit du Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM).

En 1970, la banque devient la banque des grandes sociétés industrielles nationales et a pour objet principal de faciliter et de développer les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

En 1989, la BEA change de statut et devient une société par actions (la loi n° 88-01 de janvier 1988 portant autonomie des entreprises), en gardant le même objet que celui qui lui a été fixé en 1967. A l'instar de la BDL ou de la BADR, la BEA est agréée en 2002 avec pouvoir d'effecteur, comme ses consœurs, toutes les opérations reconnues aux banques (décision n° 02-04 du 23 septembre 2002). Le réseau de la BEA compte 92 agences réparties sur tout le territoire national.

2-3- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

Le CPA est créé en 1966 (ordonnance n° 66-366 du 29 décembre 1966). Le CPA reprend, dans un premier temps, les activités de cinq banques populaires étrangères : la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Alger (BPCI Alger), la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Oran (BPCI Oran), la Banque Populaire Commerciale et Industrielle de Constantine (BPCI Constantine), la Banque Populaire Commerciale et

Industrielle d'Annaba (BPCI Annaba), la Banque Populaire du Crédit d'Algérie (BPCA).

Dans un second temps, à partir de 1967, le CPA reprend les activités de la Banque Algérie-Misr, de la Société Marseillaise de Crédit en Algérie (SMC Algérie), de la Compagnie Française de Crédit et de Banque (CFCB), de la Banque Populaire Arabe (BPA).

En 1985, le CPA, par cession d'actifs (agences, employés et comptes clients), donne naissance à la BDL. Le CPA est agrégé en 1997.

Aux termes de ses statuts, le CPA est une banque universelle. L'établissement a pour mission de promouvoir le développement du BTPH, des secteurs de la santé et du médicament, du commerce et de la distribution, de l'hôtellerie et du tourisme, des médias, de la PME/PMI et de l'artisanat. Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique par actions.

L'établissement était éligible à la privatisation, une première fois en 2002 et une seconde fois en 2007. Les deux initiatives n'ont pas abouti. L'Etat s'était ravisé, lors de la première opération, en raison du prix de cession jugé trop bas et, lors de la seconde tentative, en raison de la crise financière et bancaire internationale qui risquait d'impacter défavorablement la privatisation du CPA. Le réseau du CPA est composé de 140 agences.

2-4- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

La BADR est une institution financière nationale issue du démembrement de la BNA. Elle est créée en 1982 (décret n° 82-106 du 13 mars 1982). La BADR a pour activité principale de développer les secteurs agricoles, de la pêche et des ressources halieutiques, ainsi que la promotion du monde rural. Constitué initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement 300 agences. C'est le réseau le plus dense.

2-5- La Banque de Développement Local (BDL)

La BDL a été créée à partir de la restructuration du CPA en 1982. La BDL est la banque des PME/PMI, du commerce au sens large, puis des professions libérales, des particuliers et des ménages. Outre les produits classiques (crédits d'investissement et d'exploitation, crédits immobiliers notamment), la BDL a l'exclusivité du prêt sur gage. Le réseau de la BDL est composé de 150 agences réparties sur tout le territoire national.

2-6- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque)

Créée en 1964 sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA), la CNEP avait pour mission la collecte de l'épargne. Elle devient CNEP-Banque en 1997. La CNEP-Banque conserve cette spécialité encore. Elle a, en outre, pour objet le financement des crédits immobiliers aux particuliers, celui de la promotion immobilière et le financement des entreprises (leasing, fonds de roulement...), ou encore les services liés à l'habitat (bureaux d'études, entreprises d'entretien d'immeubles, etc.).

La CNEP-Banque dispose d'un réseau composé de 223 agences réparties sur le territoire national. La CNEP-Banque est présente également au niveau du réseau postal pour l'épargne des ménages.

2-7- Al Baraka Bank Algérie

Al Baraka Bank est la première banque ayant pour activité le « Banking islamique » à s'être implantée en Algérie. La banque démarre ses activités en 1991. Ses actionnaires sont la BADR et le groupe Dallah Al Baraka (Arabie saoudite). Elle a le statut de banque universelle. Aux termes de ses statuts, la banque a pour objet social les opérations de banque et d'investissement conformes à la Shari'a. Ses activités doivent inclure la dimension sociale et solidaire. La banque a également pour objet statutaire la gestion des fonds Zakat. Les modes de financement que propose la banque sont les mêmes que ceux des banques islamiques à travers le monde, c'est-à-dire la Mourabaha, la Moucharaka, Salam, Ijar, Moudharaba, Al istisn'a . La banque est implantée sur tout le territoire national. Son réseau totalise 25 agences. Elle développe, par ailleurs, la microfinance conforme, là aussi, à la Shari'a dans la région de Ghardaïa en partenariat avec GTZ, organisme technique de coopération allemande, la société de services FIDES-Algérie et le ministère actuel en charge de la PME-PMI.

2-8- Citibank Algérie

Citibank est présente en Algérie depuis 1992. Après avoir ouvert un bureau de liaison (ou de représentation), la banque a demandé et obtenu une licence bancaire commerciale. Citibank a été autorisée à ouvrir une succursale en 1998.

La banque est présente en Algérie dans des secteurs comme la finance bancaire et la finance d'entreprise. Ses activités se concentrent autour de l'investissement étranger, la gestion de trésorerie, les dépôts et la banque en ligne. La banque dispose d'un réseau de quatre (04) agences.

2-9- Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algeria)

ABC-Algeria est une filiale d'Arab Banking Corporation Bahrein. Avant de s'installer en tant que banque de plein exercice, ABC-Algeria a commencé par ouvrir un bureau de liaison en 1995. Le réseau d'ABC-Algeria compte 23 agences.

2-10- Natixis Algérie

Natixis Algérie est une banque française agréée en 2000 sous le statut de banque universelle. Elle active en tant que banque d'investissement. Le réseau de Natixis Algérie compte 27 agences implantées dans les principales villes du pays.

2-11- Société Générale Algérie

Société Générale Algérie est une banque commerciale détenue à 100% par le groupe Société Générale (France). Agréée en 2000 avec le statut de banque universelle, Société Générale Algérie dispose d'un réseau de 86 agences implantées dans les principales villes du pays.

2-12- Arab Bank PLC-Algeria « succursale de banque » (Arab Bank PLC)

Arab Bank PLC est une succursale de banque agréée en octobre 2001 avec le statut de banque universelle. Son réseau est composé de quatre (08) agences.

2-13- BNP Paribas Al Djazaïr

BNP Paribas Al Djazaïr est une filiale à 100% de BNP Paribas (France). Elle débute sa présence en Algérie par l'ouverture d'un bureau de représentation. Agréée en janvier 2002, elle est autorisée à effectuer toutes les opérations reconnues aux banques. Le réseau de BNP Paribas Al Djazaïr compte 71 agences réparties dans les principales villes d'Algérie.

2-14- Gulf Bank Algeria

Membre de la Kuwait Project Company, Gulf Bank Algeria est une banque de droit algérien. Agréée en 2004, la banque a le statut de banque universelle qui propose des produits

bancaires classiques, ainsi que des produits islamiques. Le réseau de la banque compte 48 agences et deux guichets automatiques de banque.

2-15- Trust Bank Algeria

Agréée en septembre 2002, la banque a le statut de banque universelle. L'actionnariat est composé en majorité de sociétés à capitaux privés. Le réseau de la Trust Bank Algeria compte 17 agences.

2-16- The Housing Bank for Trade and Finance-Algeria

Filiale algérienne de The Housing Bank for Trade and Finance, la banque est agréée et débute son activité en 2003. Le capital social est détenu par 3 institutions financières. La banque dispose de cinq (05) agences.

2-17- Fransabank El-Djazaïr SPA

Créée en 2006, Fransabank El-Djazaïr SPA est une banque libanaise. Elle obtient un agrément de plein exercice. En janvier 2010, Fransabank El-Djazaïr a ouvert sa première agence bancaire à Oran. Son réseau comprend deux (03) agences.

2-18- Calyon Algérie

Calyon Algérie est une filiale à 100% de Calyon SA (France), propriété du groupe français Crédit Agricole. La banque a été agréée comme banque universelle en 2007 pour effectuer toutes les opérations reconnues aux banques. Elle active principalement comme banque d'investissement et ne dispose que d'une (01) agence.

2-19- HSBC Algérie (Succursale)

Agréée en 2008 en tant que succursale de banque, HSBC Algérie peut exercer toutes les activités reconnues aux banques. HSBC Algérie dispose de deux (03) agences.

2-20- Al Salam Bank-Algeria

Agréée en 2008. Al Salam Bank est une banque offrant des produits islamiques. La banque active dans l'investissement immobilier, les titres, les actions et les fonds d'investissement et dispose de deux (03) agences, en dehors de l'agence principale du siège.

Section 3 : L'évolution du marché bancaire algérien

Pour mieux comprendre l'évolution et la situation actuelle du secteur bancaire algérien, nous avons eu recours à la présentation de quelques indicateurs chiffrés sur l'activité bancaire en Algérie.

1- Indicateurs globaux sur l'intermédiation bancaire¹

Le système bancaire algérien est constitué, à fin 2016, de vingt (20) banques ayant tous leur siège social à Alger. Sous l'angle de la typologie des opérations bancaires, les banques collectent les ressources auprès du public, distribuent des crédits à la clientèle directement ou par le biais d'achat d'obligations d'entreprises, mettent à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et en assurent la gestion. Elles effectuent aussi différentes opérations bancaires connexes. Le secteur bancaire public comprend six (06) banques qui restent prédominantes. A fin 2015, les banques publiques représentent une part relative de 87,2 % du total des actifs des banques, contre 86,7 % en 2014. le total des actifs des banques a enregistré une hausse relativement faible (4,4 % contre 16,3 % en 2014).

Au sein des banques publiques, la première banque représente 26,1 % du total de l'actif du secteur et la deuxième 24,5 %, contre respectivement 25,6 % et 25,4 % à fin 2014. En ce qui concerne les banques privées, leur part dans le total des actifs est de 12,8 % , les trois premières banques privées représentant 5,7 % du total des actifs des banques et 44,9 % du total des actifs des banques privées, contre, respectivement, 5,8 % et 43,7 % à fin 2014. La progression de l'activité des banques privées reste appréciable, aussi bien sous l'angle de la mobilisation des ressources que de la distribution des crédits ; les banques privées maintenant leur part de marché.

Dans le secteur bancaire algérien, les banques publiques prédominent aussi par l'importance de leurs réseaux d'agences réparties sur tout le territoire national, même si le rythme d'implantation d'agences des banques privées s'accélère ces dernières années. La progression soutenue de l'activité de ces dernières contribue au développement de la concurrence, aussi bien au niveau de la collecte des ressources qu'au niveau de la distribution de crédits et de l'offre de services bancaires de base à la clientèle.

¹ Ces indicateurs sont tirés du Rapport annuelle de banque d'Algérie pour l'année 2015.

En effet, à fin décembre 2015, le réseau des banques publiques comprend 1 123 agences, celui des banques privées 346 agences, contre respectivement 1 113 agences, 325 agences à fin 2014. Le total des agences des banques s'établit, ainsi, à 1 469, contre 1 438 en 2014, soit un guichet pour 25 660 habitants, contre 25 630 habitants en 2014. Le ratio population active/guichets bancaires est également resté sans changement important, soit 7 600 personnes en âge de travailler par guichet bancaire en 2015, contre 7 500 en 2014.

Par ailleurs, le niveau de bancarisation, en termes de nombre de comptes ouverts par les banques à la clientèle des déposants (comptes actifs en dinars et devises) et par les centres de chèques postaux, se situe en 2015 à environ 2,93 comptes par personne active, contre 2,91 en 2014. Par rapport à la population de plus de 16 ans, ce ratio est de 1,25 compte par personne, contre 1,22 compte en 2014.

Le ratio actifs bruts du secteur bancaire (banques et établissements financiers)/produit intérieur brut a atteint 75,8 %, contre 69,8 % à fin 2014 et 62,2 % à fin 2013. Le ratio actifs bruts du secteur bancaire (hors placement des dépôts du secteur des hydrocarbures)/produit intérieur brut hors hydrocarbures est évalué à 89,8 %, contre 89,1 % en 2014 et 84,3 % en 2013. L'indicateur de pénétration du marché, le ratio dépôts (monétaires et non monétaires) hors secteur des hydrocarbures/produit intérieur brut hors hydrocarbures s'établit à 64,8 %, contre 65,9 % à fin 2014 et 62,3 % à fin 2013.

Les crédits à l'économie des banques et établissements financiers (crédits aux résidents), y compris les créances rachetées par le Trésor par émission de titres (titres non échus), représentent 57,6% du produit intérieur brut hors hydrocarbures, contre 55,0 % en 2014 et 48,6 % en 2013 ; le secteur des hydrocarbures ne recourant pas aux crédits bancaires.

Ces indicateurs globaux montrent que le niveau de l'intermédiation bancaire s'améliore progressivement sous l'angle du développement du réseau, du nombre de comptes, des dépôts collectés et des crédits distribués. Cependant ce niveau de développement reste en deçà des niveaux atteints dans certains pays méditerranéens, voisins de l'Algérie. La performance relativement insuffisante du secteur bancaire algérien concerne notamment les services bancaires de base fournis à la clientèle de ménages et les services de distribution de crédits aux petites et moyennes entreprises. Ce qui met en avant le potentiel de développement en matière d'inclusion financière et de développement de l'intermédiation financière en Algérie.

2- L'évolution des ressources collectée et des crédits distribués

Nous allons essayer dans cette partie d'analyser l'évolution des principales opérations de l'activité bancaire en Algérie pendant la période de 2010 à 2015, tout en distinguant entre le secteur public et le secteur privé. Nous commencerons par l'analyse des ressources collectées ensuite nous analyserons les crédits distribués.

2-1- Les ressources collectées

Les dépôts de la clientèle forment la principale ressource de l'activité de la banque, d'où il est indispensable de les étudier par rapport à leur types (à vue, à terme ou de garantie) ? D'où viennent-ils (type de la clientèle) ? Quels sont les banques qui les attirent le plus (banques publiques ou privées) ?. Le tableau ci-après présente l'évolution des dépôts collectés par les banques algérienne durant la période 2010- 2015.

Tableau N°1 : Evolution des ressources collectées des banques publiques et privées algériennes

(En milliards de dinars)

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dépôts à vue	2 870,70	3 495,80	3 356,80	3 537,50	4 434,80	3 891,70
Banques publiques	2 569,50	3 095,80	2 823,60	2 942,20	3 712,10	3297,7
Banques privées	301,2	400	533,2	595,3	722,7	594
Dépôts à terme	2 524,30	2 787,87	3 331,50	3 691,70	4 083,70	4 443,30
Banques publiques	2 333,50	2 552,30	3 051,50	3 380,40	3 793,60	4075,7
Banques privées	190,8	235,2	280,0	311,3	290,1	367,6
Dépôts en garanties	424,1	449,7	547,5	558,2	599	865,7
Banques publiques	323,1	351,7	425,7	419,4	494,4	751,3
Banques privées	101	98	121,8	138,8	104,6	114,4
Total des ressources collectées	5 819,10	6 733,37	7 235,80	7 787,40	9 117,50	9 200,70

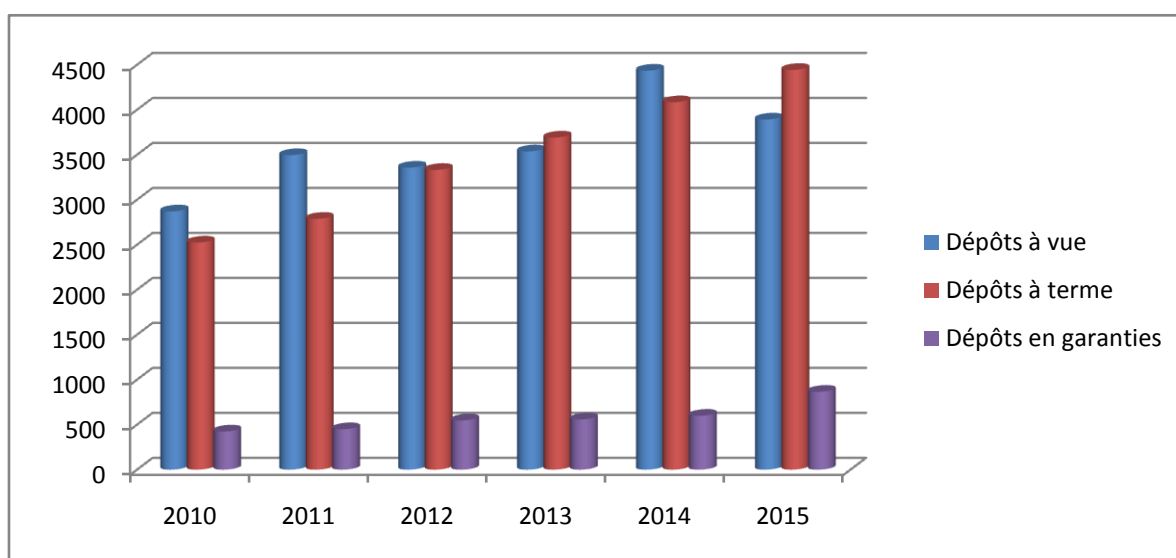
Source: Rapports de la banque d'Algérie, édition 2012 à 2015

Pour mieux analyser ces données, nous allons tracer quelques graphiques. Le graphique ci-dessous, montre la part des banques publiques et privées dans la collecte des dépôts entre l'année 2010 et 2015. Nous constatons que la grande partie des dépôts sont placés chez les banques publiques avec une moyenne annuelle de 88.1% de la part totale des dépôts.

Cette situation ne veut pas dire que les banques publiques sont plus compétitives que celles privées en matière d'attractivité des dépôts, puisque la plus grande partie de ces dépôts provient de la part du secteur des hydrocarbures où les recettes de ce secteur sont placées comme dépôts à vue chez les banques publiques, avec une proportion de 46.7% en 2015 contre 52.1 % en 2014.

Le graphique ci après, montre la répartition des dépôts entre dépôts à vue, dépôt à terme et dépôts en garantie durant la période 2010 à 2015.

Figure N° 9 : répartition des dépôts entre dépôts à vue et dépôt à terme et dépôts en garantie



Source: Elaboré à partir des données du tableau N° 1.

D'après le graphe ci-dessus, nous remarquons une hausse nette en matière de collecte de dépôts entre 2010 et 2015, les dépôts à vue et à terme représentent la plus grande partie des ressources des banques et les dépôts de garantie (dépôts de garantie des engagements par signature (crédit documentaire, avals et cautions) avec une faible proportion. Pour l'année 2015, la part des dépôts à vue des banques dans le total des dépôts collectés est en baisse (46,7 % contre 52,1 % à fin 2014) alors que la part des dépôts à terme progresse (8,8 %). Dans la même année, Les dépôts reçus pour garantir les engagements par signature des banques sont en forte hausse (44,5 %).

Le tableau ci-après présente l'évolution des dépôts collectés par secteur juridique durant la période 2010- 2015.

Tableau N°2 : Evolution des ressources collectées par secteur juridique

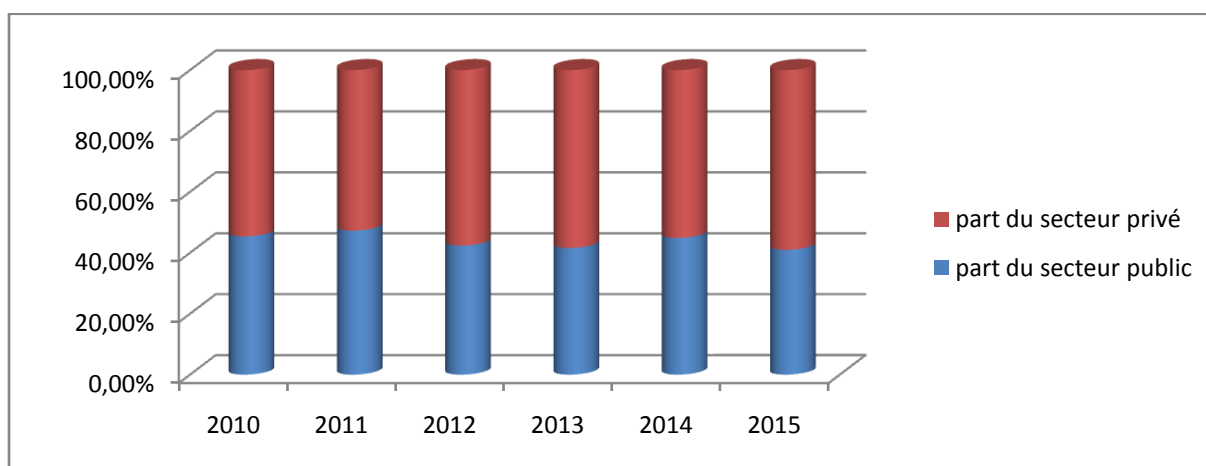
(En milliards de dinars)

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dépôts à vue	2 870,70	3495,8	3356,4	3537,5	4428,1	3891,7
Entreprises et autres organismes public	1 787,70	2243,7	1818,6	1822,8	2368,6	2023,4
Entreprises privées	910,7	746,3	888,5	1013	1159,7	1076,2
Ménages et associations		293,4	335,7	390,8	421,2	451,6
autres	172,3	212,4	313,6	310,9	478,6	340,5
Dépôts à terme	2 524,30	2787,5	3333,6	3691,7	4090,4	4443,3
Entreprises et autres organismes public	579,50	625,7	862,9	1022,5	1195,7	1222,9
Entreprises privées	1 935,50	212,9	233,2	285	279,7	383,4
Ménages et associations		1939,4	2187,2	2312,4	2515,6	2756
autres	9,3	9,5	50,3	71,8	99,4	81
Dépôts en garanties	424,1	499,7	584	558,2	599	865,7
Total des ressources collectées	5 819,10	6783	7 274,00	7787,4	9117,5	9200,7
part du secteur public	45,40%	47,30%	42,40%	41,60%	44,90%	41,00%
part du secteur privé	54,60%	52,70%	57,60%	58,40%	55,10%	59,00%

Source: Rapports de la banque d'Algérie, édition 2012 à 2015.

Pour mieux analyser ces données, nous allons tracer quelques graphiques. Le premier graphique ci-dessous, les parts du secteur public et privé dans l'ensemble des dépôts collectés.

Figure N° 10 : Répartition des dépôts à vue collectés par secteur juridique

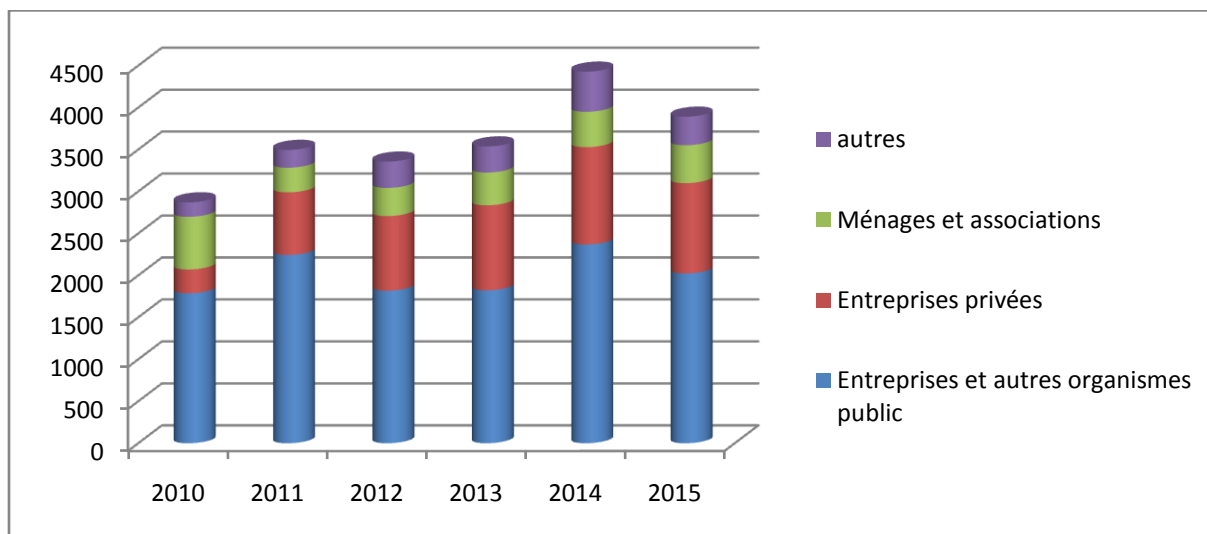


Source: Elaboré à partir des données du tableau N° 2.

Nous constatons que la part des dépôts collectés auprès du secteur privé est relativement supérieure à celle collectée auprès du secteur public. En 2015, nous constatons une baisse des dépôts collectés auprès du secteur public (-8,9 %), contre un accroissement de 25,3 % en 2014 et 6,1 % en 2013.

Le graphique ci-dessous, montre la répartition des dépôts à vue collectés par secteur juridique entre l'année 2011 et 2015.

Figure N° 11 : Répartition des dépôts à vue collectés par secteur juridique

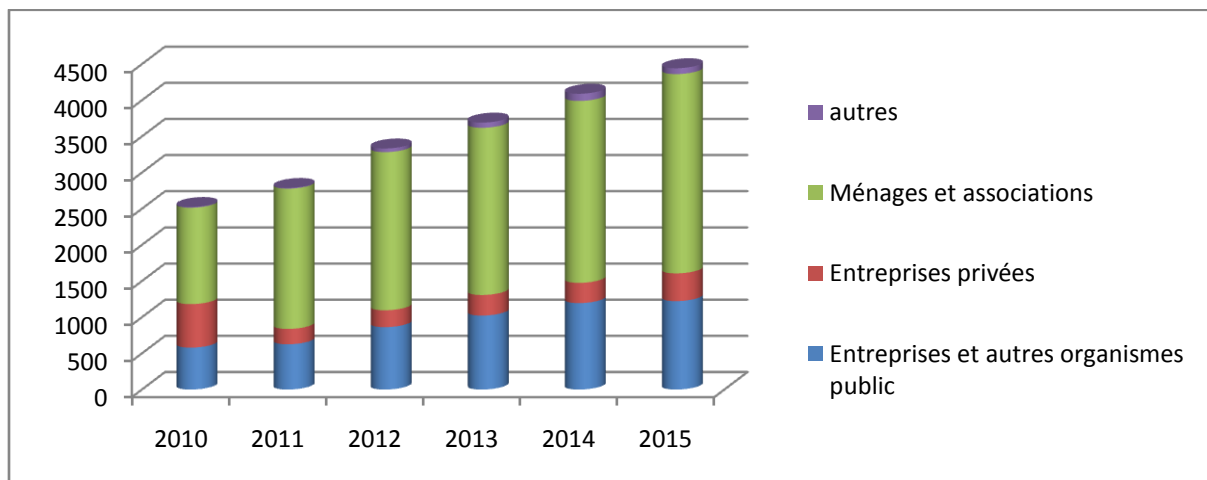


Source: Elaboré à partir des données du tableau N° 2.

Durant la période 2010 à 2015, nous constatons que les dépôts à vue collectés auprès des entreprises et autres organismes publics viennent en première position avec une part moyenne de 55,08 %, puis celles collectées auprès des entreprises privées (26,05 %) et enfin celle collectées des ménages 10,11 %.

Maintenant, nous présentons le graphique qui montre la répartition des dépôts à terme collectés par secteur juridique entre l'année 2011 et 2015.

Figure N° 12: répartition des dépôts à terme collectés par secteur juridique



Source: Elaboré à partir des données du tableau N° 2.

Par ailleurs, si on analyse la structure des dépôts à terme, nous constatons que la part des dépôts à terme de la catégorie « ménages et associations » dans l'ensemble des dépôts à terme demeure importante et en hausse (62 % à fin 2015, contre 61 % à fin 2014). Les ménages ont tendance à placer leur revenus sous forme de dépôt à terme et cela peut être expliqué par la réactivation des programmes de logements.

2-3- Les crédits distribués

L'opération d'octroi des crédits a connu ces dernières années une hausse remarquable, les banques ont distribué près de 7265,6 milliards de dinars de crédits en 2015 soit un accroissement de 11,9 %, contre 26,2 % en 2014 et 20,3 % en 2013. Le tableau ci-après décrit le profil de l'activité de crédits à l'économie des banques de 2010 jusqu'à 2015.

Tableau N°3: Répartition des crédits par banques publiques et privées

(En milliards de dinars)

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Crédits au secteur public	1 461,40	1 742,30	2 040,70	2 434,30	3 382,90	3 689,00
Banques publiques	1 461,30	1742,3	2040,7	2434,3	3373,4	3679,5
Banques privées	0,1	0	0	0	9,5	9,5
Crédits au secteur privé	1 805,30	1 982,40	2 244,90	2 720,20	3 120,00	3 587,20
Banques publiques	1 374,50	1451,7	1675,4	2023,2	2338,7	2687,7
Banques privées	430,8	530,7	569,5	697	781,3	899,5
Total des crédits distribués	3 266,70	3 724,70	4 285,60	5 154,50	6 502,90	7 276,20
Part des banques publiques	86,81%	85,75%	86,71%	86,48%	87,84%	87,51%
Part des banques privées	13,19%	14,25%	13,29%	13,52%	12,16%	12,49%

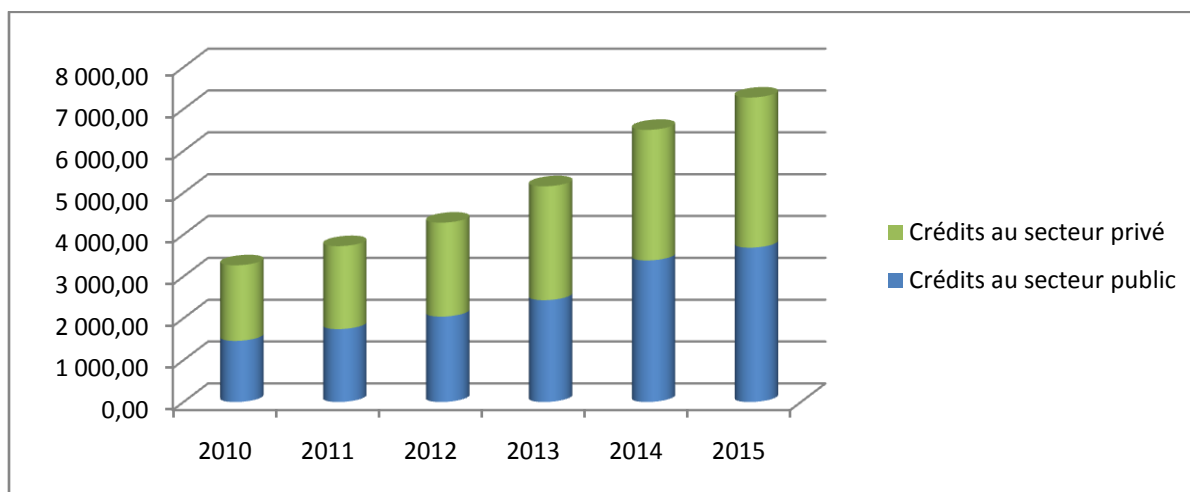
Source: Rapports de la banque d'Algérie, édition 2012 à 2015.

Nous constatons que les banques publiques assurent en moyenne plus de 86% des crédits à l'économie. Le graphique ci-dessous, montre la part des banques publiques et privées dans les crédits à l'économie entre l'année 2010 et 2015.

Il ressort du tableau ci-dessus que la part des crédits distribués par les banques privées s'est légèrement accrue à fin 2015, après un léger recul à fin 2014, soit 12,5 %, contre 12,2 % en 2014 et 13,5 % en 2013. Les crédits distribués par les banques privées portent sur le financement des entreprises privées et ménages, dont l'épargne financière collectée est en progression régulière.

L'encours des crédits distribués au secteur public représente en moyenne 48 % du total des crédits à l'économie durant la période 2010 à 2015. Par contre, celui distribués au secteur privé représente en moyenne 52 % durant la période même période. Le graphique ci-dessous représente la répartition des crédits à l'économie par destination entre secteur privé et public.

Figure N° 13 : Destination des crédits par secteur



Source: Elaboré à partir des données du tableau N° 3.

En 2015, L'encours des crédits distribués au secteur public représente 50,7 % du total des crédits à l'économie. Les banques publiques assurent la totalité du financement direct du secteur public et leur part dans le financement du secteur privé demeure importante. Par maturité, les crédits à l'économie des banques et de la caisse d'épargne (après déduction des créances rachetées par le Trésor public) ont évolué comme suit :

Tableau N°4: Répartition des crédits par maturité

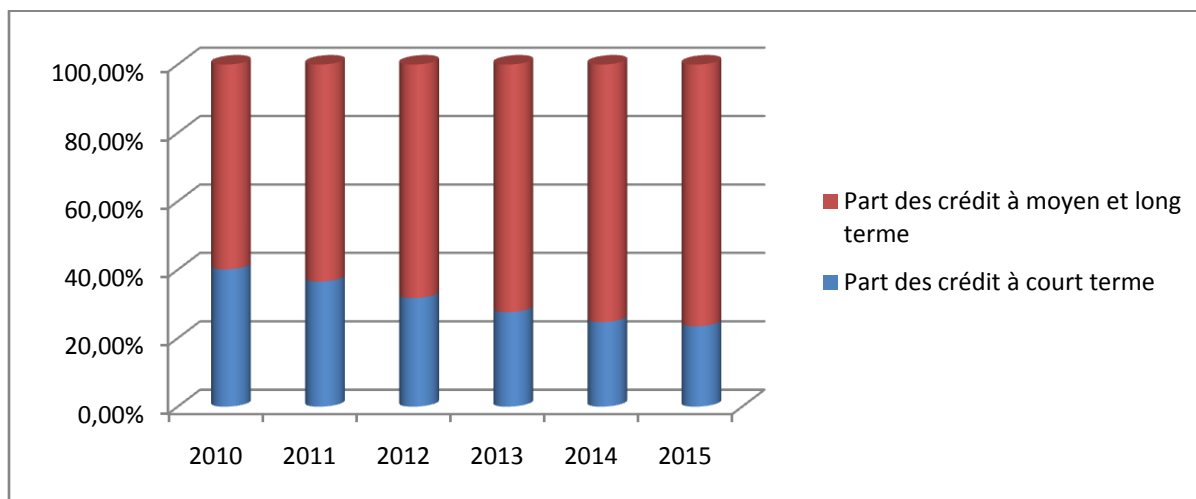
(En milliards de dinars)

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Crédits à court terme	1311	1363	1361,6	1423,4	1608,7	1710,7
Banques publiques	1045,4	999,6	973,9	936,4	1091	1152,5
Banques privées	265,6	363,4	387,7	487	517,7	558,2
Crédits à moyen et long terme	1955,7	2361,7	2924	3731,1	4894,2	5564,9
Banques publiques	1790,4	2194,4	2742,2	3521	4621,1	5214,1
Banques privées	165,3	167,3	181,8	210,1	273,1	350,8
Total des crédits distribués	3266,7	3724,7	4285,6	5154,5	6502,9	7275,6
Part des crédits à court terme	40,13%	36,59%	31,77%	27,61%	24,74%	23,51%
Part des crédits à moyen et long terme	59,87%	63,41%	68,23%	72,39%	75,26%	76,49%

Source: Rapports de la banque d'Algérie, édition 2012 à 2015.

Le graphique ci-dessous représente la répartition des crédits par maturité durant la période 2010 à 2015 :

Figure N° 14 : La répartition des crédits par maturité



Source: Elaboré à partir des données du tableau N° 4.

La structure de l'encours des crédits distribués par les banques à fin 2015 confirme la tendance haussière des crédits à moyen et long terme, qui ont atteint une part relative de 76,5 % (75,3 % en 2014) du total de crédits distribués, contre une part de 23,5 % pour les crédits à court terme (24,7 % en 2014). Il s'agit d'une tendance amorcée à compter de 2006 et résultant, notamment, de la progression des crédits à long terme (12,7 %, contre 39,0 % en 2014 et 28,6 % en 2013) distribués pour financer les investissements, notamment dans les secteurs de l'énergie et de l'eau.

Il ressort des données ci-dessus que la majorité (plus de 90%) des crédits à moyen et long terme sont accordés par les banques publiques. A fin 2015, les crédits à moyen et long terme distribués par les banques publiques représentent 81,9 % du total de leurs crédits, alors que les crédits à moyen et long terme distribués par les banques privées ne représentent que 38,9% du total de leurs crédits et ce suite au ralentissement de l'octroi de crédits aux ménages.

3- Solidité financière

La situation du secteur bancaire s'est nettement améliorée au cours des dix dernières années. A la faveur de différentes réformes, les banques ont amélioré leur gestion des risques bancaires. Les indicateurs de solidité des banques sont appréciables, en amélioration pour certains et en léger recul pour d'autres, en particulier s'agissant des ratios de solvabilité, qui, depuis le 1er octobre 2014, intègrent la couverture des risques opérationnels et de marché.

Ces indicateurs, en baisse en 2014, se sont améliorés en 2015 et se situent à un niveau confortable, largement supérieur aux taux minima recommandés par le Comité de Bâle.

Suite à la mise en place effective, fin 2009, du nouveau cadre réglementaire portant capital minimum des banques et établissements financiers, les fonds propres des banques privées ont été renforcés considérablement ; le capital des banques publiques étant, à la veille de l'application de la nouvelle réglementation, supérieur au minimum réglementaire. En effet, l'Etat propriétaire avait décidé, courant 2015, d'augmenter le capital de deux banques publiques. Parallèlement, les banques publiques ont continué à affecter aux réserves une partie de leurs résultats, ce qui leur a permis de répondre largement à la réglementation prudentielle concernant la couverture des risques bancaires (risques de crédit, opérationnel et de marché).

Les ratios de solvabilité par rapport aux fonds propres de base et les ratios de solvabilité par rapport aux fonds propres réglementaires des banques algériennes au moins au cours des six dernières années sont largement supérieurs aux normes minima recommandées par Bâle III. Le tableau suivant montre leur évolution :

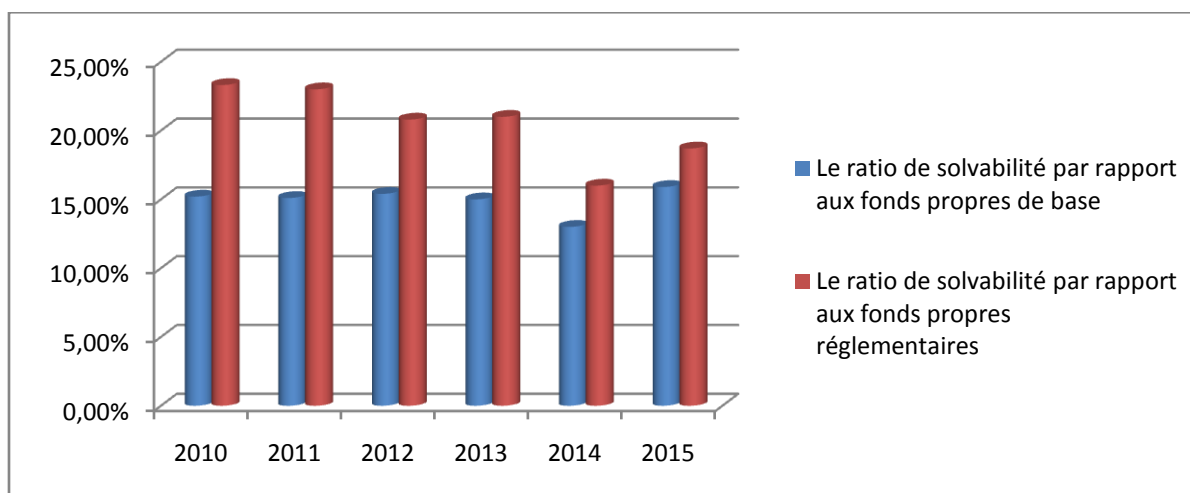
Tableau N°5: Evolution des ratios de solvabilité des banques algériennes

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Le ratio de solvabilité par rapport aux fonds propres de base	15,20%	15,10%	15,40%	15%	13%	15,90%
Le ratio de solvabilité par rapport aux fonds propres réglementaires	23,31%	23%	20,80%	21%	16%	18,70%

Source: Rapports de la banque d'Algérie, édition 2010 à 2015.

Le schéma suivant représente les ratios de solvabilité par rapport aux fonds propres de base et les ratios de solvabilité par rapport aux fonds propres réglementaires des banques algériennes au cours de la période 2010 à 2015.

Figure N° 15 : L'évolution des ratios de solvabilité des banques algériennes



Source: Elaboré à partir des données du tableau N° 5.

Avec la mise en vigueur des dispositions de Bâle II et III à compter du 1er octobre 2014 avec la prise en charge de couverture des risques opérationnels et de marché, nous constatons que les ratios de solvabilité sont moins élevés mais restent appréciables. A fin 2014, le ratio de solvabilité par rapport au fonds propres de base est à plus de 13 % et le ratio de solvabilité par rapport aux fonds propres réglementaire de 16 %, soit des taux largement supérieurs aux normes recommandées par Bâle III.

Selon les rapports de la banque d'Algérie, La rentabilité des banques, publiques et privées, demeure confortable en 2015, bien qu'en légère baisse comparativement à celle de 2014. Le taux de rentabilité des fonds propres (return on equity) diminue de deux (02) points de pourcentage, pour s'établir à 21,6 % et le taux de rendement des actifs (return on assets) se stabilise à 1,93 %, contre 1,98 % en 2014. La baisse de la rentabilité des fonds propres et la relative stabilité du rendement des actifs touchent autant les banques publiques que les banques privées mais pour des raisons différentes.

La baisse de la rentabilité des fonds propres des banques publiques est liée à l'accroissement plus important des fonds propres comparativement à celui des résultats, alors que pour les banques privées, cette baisse résulte de la diminution de leurs résultats. Quant à la relative stabilité du rendement des actifs, elle résulte, pour les banques publiques, d'un accroissement de leurs actifs (et donc de leurs résultats) et, pour les banques privées, d'une baisse de leurs actifs (et donc de leurs résultats).

Enfin, compte tenu des progrès réalisés par les banques en matière de gestion des risques de crédit, le tableau suivant présente l'évolution du niveau des créances non performantes par

rapport au total des créances (crédits distribués et autres créances entrant dans le calcul de ce ratio) et du taux de provisionnement des banques algériennes.

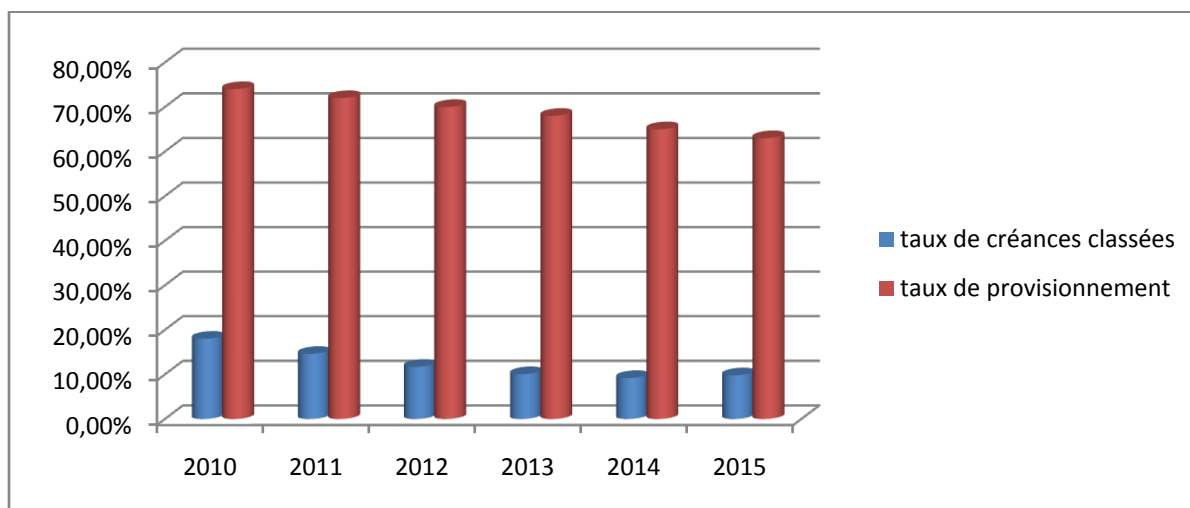
Tableau N°6: Evolution du niveau des créances non performantes et du taux de provisionnement

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Taux de créances classées	18,00%	14,60%	11,70%	10,06%	9,20%	9,80%
Taux de provisionnement	74,00%	72,00%	70,00%	68,00%	65,00%	63,00%

Source: Rapports de la banque d'Algérie, édition 2010 à 2015.

Le schéma suivant représente l'évolution du niveau des créances non performantes et du taux de provisionnement durant la période 2010 à 2015.

Figure N° 16: L'évolution du niveau des créances non performantes et du taux de provisionnement



Source: Elaboré à partir des données du tableau N° 6.

Le graphique ci-dessus montre que le niveau des créances non performantes avait baissé progressivement, passant de 18 % en 2010 à 9,2 % en 2014. En 2015, ce taux est remonté à 9,8 %, en raison, principalement, de la hausse des créances non performantes dans les banques privées (8,7 %, contre 5,1 % en 2014). Le taux des créances non performantes demeure encore élevé comparativement aux standards internationaux en la matière malgré cette tendance baissière. Le niveau de provisionnement des créances classées est en baisse sur toute la période et il a atteint un niveau de 63% en 2014 ce qui est largement acceptable malgré cette tendance baissière.

Section 4 : Les règles comptables et prudentielles spécifiques

L'activité bancaire est une activité très règlementée. Cette section a pour objet de présenter les règles comptables et prudentielles spécifiques au secteur bancaire algérien.

1- Les règles comptables

La profession bancaire doit respecter des normes comptables spécifiques. L'article 62, point j, de l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit donne pouvoir au Conseil de la monnaie et du crédit de définir les normes et règles comptables requises « en tenant compte de l'évolution au plan international dans ce domaine, ainsi que les modalités et délais de communication des comptes et des états comptables statistiques et situations à tous ayants droit et notamment à la Banque d'Algérie ».

Ce dispositif a été modifié par la loi relative au nouveau système comptable et financier, entré en vigueur au 1^{er} janvier 2010, applicable à l'ensemble des secteurs, y compris le secteur bancaire.

La publication de la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant « système comptable financier » ainsi que le décret exécutif n° 08-156 du 26 mai 2008 portant application de cette même loi mettent en place, par le biais d'un dispositif juridique, un nouveau cadre conceptuel comptable qui modifie substantiellement, fonds et forme, le mode de présentation et du processus de diffusion des informations financières des entreprises. Ce nouveau cadre conceptuel astreint l'ensemble des entreprises, qu'elles soient personnes physiques ou morales, par voie légale ou réglementaire, à mettre en place une nouvelle architecture comptable.

Dans ce cadre, le Conseil de la monnaie et du crédit a émis, durant l'année 2009, trois nouveaux règlements comptables abrogeant ceux en vigueur jusque-là. Il s'agit des règlements :

- N° 09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers ;
- N° 09-05 du 18 octobre 2009 relatif à l'établissement et à la publication des états financiers des banques et des établissements financiers ;

- N° 09-08 du 29 décembre 2009 relatif aux règles d'évaluation et de comptabilisation des instruments financiers par les banques et les établissements financiers.

Ce dernier règlement classe les opérations sur titres en actif financier et passif financier avec l'introduction de la comptabilisation en juste valeur et au coût amorti, au lieu et place du coût historique prévalant jusque-là. Les opérations sont classées selon l'intention du teneur du titre.

Le nouveau système comptable et financier sectoriel applicable aux banques ne change que marginalement par rapport à sa version antérieure. L'article 3 du règlement n° 09-04 précise que les banques devront enregistrer leurs opérations en application de la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 relative au système comptable et financier (SCF) et les textes réglementaires pris pour son application notamment le décret n° 08-156 du 26 mai 2008).

Le SCF s'applique aux banques aussi bien pour les thématiques générales (immobilisations, provisions de retraites...) que pour les thématiques spécifiquement bancaires (crédit-bail, justes valeurs des actifs financiers, immeubles de placement).

Le texte fixe les nouveaux modèles d'états financiers, très proches des modèles de référence IFRS, ainsi que des modèles proposés par le SCF et ont été adaptés au contexte et besoins spécifiques des banques. Les grandes nouveautés déjà signalées au niveau du SCF s'y retrouvent logiquement : nécessité de présenter l'information comparative (colonne N-1), apparition d'un tableau de flux de trésorerie et d'une annexe relativement développée.

La structure générale des comptes ou des libellés a été maintenue. L'ancien plan a été essentiellement amendé pour prendre en considération les nouveautés introduites par le nouveau système comptable et financier (SCF). Pour exemple, les immobilisations de crédit-bail disparaissent (elles apparaîtront au bilan des preneurs) des comptes d'IBS (impôt sur les bénéfices des sociétés) et d'impôts différés apparaissent, des comptes d'écarts de réévaluation des actifs disponibles à la vente apparaissent,... etc.

Pour ce qui est du règlement sur les actifs financiers, le SCF donne les grandes lignes des principes qui évolueront le plus, tels le traitement des actifs financiers et le crédit-bail.

Pour ce qui est des actifs et passifs financiers, la réglementation est inspirée, largement, des normes IFRS, notamment les IAS 32 et 39.

Cependant, le texte du SCF ne fixe que les modalités générales d'application et reste très concis sur la mise en application et sur les aspects pratiques de suivi et de gestion des impacts. Nous rappellerons à ce stade que les méthodes d'évaluation d'IAS 32 sont complexes et nécessitent potentiellement des systèmes d'information ad hoc pour en assurer le suivi, outils que les banques algériennes n'ont que marginalement commencé à mettre en place.

Ne sont pas actuellement précisés les aspects tenant à l'application des notions de « justes valeurs » et autres « coûts amortis ». Sur la base de ces précisions, les banques pourront considérer dans quelle mesure leurs systèmes et logiciels actuels devront être revus et corrigés, et planifier ces adaptations.

Pour ce qui est du crédit-bail, le texte du SCF est relativement complet et ne demande pas forcément beaucoup de précisions au strict plan de la comptabilisation. Les problèmes à résoudre seraient, selon les analyses de la profession concernée et nos propres analyses, de clarifier son statut fiscal et ses modalités de facturation. Le texte SCF actuel amènera en effet les entreprises de crédit-bail à constater un chiffre d'affaires comptable différent de celui apparaissant sur les factures en vertu des contrats, avec potentiellement de lourds impacts pour la TAP ou la TVA. En fonction des clarifications qui pourront être apportées sur ces points, les organismes de crédit-bail pourront déterminer quelles modifications ils seront amenés à apporter à leurs systèmes de facturation ou de suivi des contrats. A minima, ils devront mettre en place des outils de calcul automatisé des retraitements. Au-delà de ces incidences, les nouveaux textes ne perturbent pas un moyen de financement qui est en plein essor en Algérie et qui correspond bien aux besoins des PME.

Les précisions légales portant sur les actifs financiers ou les leasings s'avéreront primordiales puisqu'elles viendront directement impacter les besoins en matière de transition, d'organisation ou de systèmes des établissements financiers.

2- Les règles prudentielles

Les banques et les établissements financiers sont tenus de « Respecter des normes et ratios applicables aux banques et établissements financiers, notamment en matière de couverture et de répartition des risques, de liquidité, de solvabilité et de risques en général » (Article 62 de l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit).

2-1- Classement et provisionnement des créances

Avant le Règlement n° 14-03 du 16 février 2014 relatif au classement et au provisionnement des créances et engagements par signature des banques et établissements financiers, les règles de classement et de provisionnement des créances et leurs modalités de comptabilisation sont régies par l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers. Nous citons cette instruction puisque la constitution des provisions pour créances douteuses durant les années objet de notre étude était régit par ce texte.

Dans les deux textes, les créances sont classées selon les catégories suivantes:

- **Créances courantes** : selon l'instruction 74-94, sont considérées comme créances courantes les créances dont le recouvrement intégral dans les délais parait assuré. Elles sont détenues généralement sur des entreprises dont :
 - La situation financière équilibrée est vérifiée dans les documents comptables certifiés de moins de dix (18) mois, ainsi que dans les situations provisoires datant de moins de trois (03) mois,
 - La gestion et les perspectives d'activité sont satisfaisantes,
 - Le volume et la nature des crédits dont elles bénéficient sont compatibles avec les besoins de leur activité principale.

Font également partie de cette catégorie les créances sûres assorties de la garantie de l'Etat d'une Banque ou Etablissement Financier ou d'une compagnie d'assurance ; les créances garanties par des dépôts effectués auprès d'une Banque ou Etablissement Financier ou tout autre actif financier pouvant être liquidé sans que sa valeur soit affectée.

Au sens du nouveau règlement, sont incluses dans cette classe : les créances assorties de garanties de l'Etat, les créances garanties par les dépôts constitués auprès de la banque ou de l'établissement financier prêteur, les créances garanties par les titres nantis pouvant être liquidés sans que leur valeur ne soit affectée.

Dans les deux textes, les créances courantes font l'objet d'un provisionnement général de 1% par an jusqu'à atteindre un niveau total de 3% au titre des provisions pour risques bancaires généraux (FRBG). Il s'agit des provisions à caractère de réserves qui feront partie des fonds propres.

• **Créances classées** : les deux textes considèrent les créances classées comme des créances qui présentent un risque probable de non recouvrement total ou partiel, et/ou des créances observant des impayés depuis plus de trois (03) mois. Ces créances sont classées en fonction de leur niveau de risque en trois (03) catégories :

- **Créances à problèmes potentiels** : selon l'instruction N°74-94, font partie de la catégorie 1 les créances dont le recouvrement intégral en dépit d'un retard qui reste raisonnable paraît encore assuré mais qui sont détenues en général sur les entreprises qui présentent au moins une des caractéristiques ci-après définies :

- ✓ Le secteur d'activité connaît des difficultés
- ✓ La situation financière et les perspectives de l'entreprise se dégradent ce qui risque de compromettre les capacités de paiement des intérêts et/ou du principal
- ✓ Certains crédits sur ces entreprises sont non remboursés et/ou les intérêts sont impayés depuis plus de trois (03) mois mais dont le retard est inférieur à six (6) mois.

Ces créances nettes de garanties obtenues doivent être provisionnées à hauteur de 30 %¹.

- **Créances très risquées** : selon l'instruction N°74-94, font partie de la catégorie 2 les créances qui présentent au moins l'une des caractéristiques ci-après définies :

- ✓ Les créances dont le recouvrement intégral paraît très incertain et qui sont détenues sur des entreprises dont la situation laisse entrevoir des pertes probables
- ✓ Les retards dans le paiement des intérêts ou du principal échus se situent entre six (6) mois et un (1) an.

Ces créances nettes de garanties obtenues doivent être provisionnées à hauteur de 50 %.

- **Créances compromises** : en se référant toujours à la même instruction, font partie de la catégorie 3 les créances qui doivent être passées par pertes. Toutefois les Banques et Etablissements Financiers se doivent d'épuiser toutes les voies de recours possibles pour le recouvrement. Ces créances nettes de garanties correctement évaluées doivent être provisionnées à hauteur de 100 %.

Le renouvellement, le rééchelonnement ou la consolidation d'une créance classée suivant les conditions définies ci-dessus ne modifient son classement que dans le cas où les intérêts impayés sont payés et /ou l'assainissement financier de l'emprunteur est assuré.

¹ Ce taux est ramené à 20% dans le nouveau règlement.

Le nouveau règlement, par rapport à l'ancienne instruction, a apporté plus de précision concernant les critères de classements des créances douteuses. Le règlement n° 14-03 prévoit également un provisionnement sur le montant brut des créances, hors intérêts non recouverts et déduction faite des garanties admises, et ce suivant un barème de quotités de déduction de 100%, 80% et 50%².

A compter cinq (05) années après la date du premier déclassement des créances classées couvertes par des garanties réelles, ces créances doivent faire l'objet d'un provisionnement total sans déduction desdites garanties (Article 14 du Règlement n° 14-03).

2-2- Les ratios

Les banques algériennes sont dans l'obligation de respecter certains ratios :

2-2-1- Le ratio de solvabilité

Le ratio de solvabilité est le rapport entre le montant des fonds propres réglementaires (comprenant les fonds propres de base et les fonds propres complémentaires), et la somme des expositions pondérées au titre des risques de crédit, opérationnel et de marché.

Eu égard aux dispositions du règlement n° 14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers abrogeant les règlements n° 91-09 du 14 août 1991 et n° 95-04 du 20 avril 1995 portant règles de gestion prudentielles des banques et établissements financiers, les banques et les établissements financiers sont tenus de respecter en permanence un coefficient minimum de solvabilité au moins égal à 9,5% entre, d'une part, le total de leurs fonds propres réglementaires et, d'autre part, la somme des risques de crédit, opérationnel et de marché pondérés. En plus de cette couverture, ils doivent constituer un coussin de sécurité, composé des fonds propres de base couvrant 2,5% des risques pondérés.

Par ailleurs, les fonds propres de base doivent couvrir les risques de crédit, opérationnel et de marché pondérés, à hauteur d'au moins de 7% (Article 03 du Règlement n° 14-01).

Les ratios susmentionnés doivent être déclarés trimestriellement à la Commission bancaire et à la Banque d'Algérie, selon les modalités arrêtées par instruction de la Banque d'Algérie. La Commission bancaire peut demander des déclarations de ratios à des dates plus rapprochées.

² Pour plus de détails, voir l'article 12 du Règlement n° 14-03 du 16 février 2014 relatif au classement et au provisionnement des créances et engagements par signature des banques et établissements financiers

En outre, aux termes de l'article 15 de l'Instruction N°74/94 du 29 Novembre 1994, les banques et les établissements financiers algériens se doivent de :

- Préparer et adopter une déclaration de principe sur la stratégie en matière de prêts et de placement, à communiquer à la Commission bancaire ;
- Veiller à l'application de méthodes internes qui énoncent le mode de mise en oeuvre des politiques de crédits (plafond de crédit, système interne d'évaluation de crédit) ;
- S'assurer de la mise en oeuvre des méthodes d'audit interne pour contrôler en permanence la diversification des portefeuilles respectifs et, le cas échéant, la mise en gestion appropriée de l'actif et passif ;
- Exiger un rapport d'audit externe pour toute entreprise sur laquelle la banque ou l'établissement financier détient des risques supérieurs à 15% des fonds propres nets.

S'agissant du niveau des engagements à l'extérieur, l'Instruction n° 03-14 du 23 novembre 2014 vient redéfinir le niveau des engagements extérieurs des banques et établissements financiers. En effet, à compter du 1er décembre 2014, le niveau des engagements extérieurs par signature des banques et établissements financiers ne doit à aucun moment dépasser (2) fois leurs fonds propres réglementaires.

Par engagements extérieurs par signature, il est entendu l'ensemble des engagements par signature relatifs aux opérations d'importation, déduction faite des dépôts de garantie et provisions constituées en dinars afin de couvrir ces opérations.

2-2-2- Les ratios de division des risques, de contrôle des grands risques et de prise de participations

Aux termes des dispositions de l'article 4 du règlement n° 14-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations, les banques et les établissements financiers sont tenus de respecter en permanence un rapport maximum de 25% entre l'ensemble des risques nets pondérés encourus sur un même bénéficiaire et le montant des fonds propres réglementaires.

La Commission bancaire peut exiger un rapport maximum inférieur à ce seuil pour certains bénéficiaires ou pour l'ensemble des bénéficiaires d'une banque ou d'un établissement financier. Par ailleurs, le montant total des grands risques encourus par une banque ou un établissement financier, ne doit pas excéder huit (08) fois le montant de ses fonds propres réglementaires.

S'agissant des prises de participations effectuées par une banque ou un établissement financier, celles-ci ne doivent pas dépasser l'une des deux limites suivantes :

- Pour chaque participation: 15% des fonds propres réglementaires ;
- Pour l'ensemble des participations : 60% des fonds propres réglementaires.

2-2-3- Le ratio de transformation

Ce ratio est dit « coefficient de fonds propres et de ressources permanentes ». Il doit être au moins de 60% entre le montant de leurs ressources, d'une durée restant à courir de plus de cinq ans, et celui de leurs emplois ayant également une durée restant à courir de plus de cinq ans (règlement n° 04-04 du 19 juillet 2004 fixant le rapport dit « coefficient de fonds propres et de ressources permanentes ». Les ressources et les emplois régis par des dispositions législatives ou réglementaires particulières sont exclus de ce ratio.

2-2-4- Le ratio de liquidité

Les banques algériennes sont tenues au respect d'un ratio de liquidité appelé coefficient minimum de liquidité. Ce ratio est au moins égal à 100% entre, « d'une part, la somme totale des actifs disponibles et réalisables à court terme et des engagements de financement reçus des banques et, d'autre part, la somme des exigibilités à vue et à court terme et des engagements donnés » (règlement n° 11-04 du 24 mai 2011 portant identification, mesure, gestion et contrôle du risque de liquidité).

Outre la nécessité de respect de ces règles prudentielles, les banques algériennes sont soumises à d'autres obligations comme celles liées au contrôle interne et aux systèmes déclaratif et de vigilance ainsi que celles liées aux règles de bonne conduite de la profession et au secret bancaire.

Conclusion

Le système bancaire algérien tel qu'il est présenté, est le résultat de mutations successives dictées par l'évolution des besoins de financement de l'économie. Il est passé, à l'instar de la majorité des pays en voie de développement par plusieurs étapes afin de conférer aux banques des rôles plus actifs et donc un système bancaire solide basé sur les lois du marché.

Les indicateurs présentés montrent que le secteur bancaire algérien reste dominé par les banques publiques en termes de dépôts et de crédits. Le niveau de l'intermédiation bancaire s'améliore progressivement sous l'angle du développement du réseau, du nombre des comptes et du niveau des dépôts collectés, mais ils restent encore en deçà de ceux atteints par certains pays méditerranéens voisins de l'Algérie. Cette faible performance concerne notamment le volet services bancaires de base à la clientèle ménages et la distribution de crédits aux petites et moyennes entreprises.

En matière de solidité financière, La situation du secteur bancaire s'est nettement améliorée au cours des dix dernières années. Les ratios de solvabilité se situent à un niveau confortable, largement supérieur aux taux minima recommandés par le Comité de Bâle. Alors que le taux des créances non performantes demeure encore élevé comparativement aux standards internationaux en la matière. Le niveau de provisionnement des créances classées est en baisse au moins au cours des dix dernières années mais qui reste relativement acceptable.

Les règles comptables et prudentielles dont les banques de la place sont soumises ont connu des changements considérables ces dernières années notamment avec la mise en place du nouveau système comptable et financier sectoriel et l'apparition des nouveaux règlements relatifs au calcul des coefficients de solvabilité, classement et provisionnement des créances et à la gestion des risques. Ces textes ont pour objectif d'améliorer la robustesse du système bancaire algérien et redresser sa situation.



CINQUIEME CHAPITRE :
L'ETUDE QUALITATIVE

Introduction

L'étude exploratoire fait l'objet de ce présent chapitre. L'examen des déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes étant encore peu étudiée, une exploration du phénomène en amont de l'étude quantitative semble primordiale. Il s'agit dans cette phase de mieux cerner le sujet, d'affiner la problématique de recherche et de faire émerger des hypothèses et des idées qui ne seraient pas apparues au cours des lectures théoriques. Il est important de préciser que l'étude réalisée à ce stade est de type exploratoire, son objectif n'est pas de valider des hypothèses de recherche mais bien d'apporter un éclairage sur l'objet étudié.

Après avoir présenté la méthodologie de recherche retenue au niveau de la première section, nous exposons les résultats des analyses des entretiens semi-directifs auprès des acteurs interviewés au niveau de la deuxième section. Nous étayons nos développements par des verbatim issus des différents entretiens, pour apporter un élément de validation supplémentaire au travail d'analyse. Ensuite, au niveau de la dernière section, nous discutons les résultats obtenus lors de cette phase exploratoire afin de dégager les apports pour la réalisation de l'étude quantitative.

Section 1 : Méthodologie de l'étude qualitative

Cette première section est consacrée à la définition des objectifs et à la présentation de la méthodologie de l'étude exploratoire qualitative. Pour mener à bien cette phase, nous avons réalisé plusieurs entretiens individuels semi-directifs auprès de différents acteurs. Les entretiens ont été réalisés à l'aide d'un guide d'entretiens préalablement défini. Les informations recueillies sont traitées par la méthode de l'analyse de contenu thématique.

Dans cette section, nous allons tout d'abord présenter le choix des entretiens semi-directifs et la sélection de l'échantillon. La présentation du guide d'entretien construit pour réaliser l'étude ainsi que la démarche adoptée pour le recueil et l'analyse des données qualitatives sont ensuite exposées.

1- Choix des entretiens semi directifs

Dans le cadre de l'étude qualitative, nous avons réalisé des entretiens auprès de différents acteurs. Le choix de réaliser des entretiens exploratoires repose sur le désir d'appréhender la perception des différents acteurs sur le phénomène de la gestion des résultats, et d'autres questions connexes relatives aux motivations et contraintes affectant la pratique de la gestion des résultats dans le secteur bancaire algérien. Les entretiens étant particulièrement pertinents pour analyser le sens que les acteurs donnent aux pratiques dont ils ont pu être les témoins actifs, cette méthode de recherche a semblé appropriée. Selon Wacheux (1996, p.205), les entretiens ont pour finalité de recueillir les traces des comportements, les interactions sociales et les perceptions par le discours des acteurs. En effet, l'entretien est une technique utilisée dans le recueil des données discursives dans la perspective de leur analyse. Il reflète particulièrement l'univers mental conscient ou inconscient des individus (Thiétart 2007, p.235). Les entretiens sont considérés comme l'un des sources importantes et privilégiées de la collecte d'informations.

L'objectif principal des entretiens exploratoires est d'éclaircir les aspects du phénomène en question auxquels le chercheur ne peut penser spontanément et de compléter les pistes de recherche inspirées de ses lectures théoriques (Blanchet et Gotman, 2005, p.43).

Les entretiens se font individuellement et réalisés dans la plupart des cas en face à face. L'entretien individuel permet d'éviter des pressions exercées par un groupe et par conséquent génère davantage d'idées que les réunions de groupe (Fern, 1982). Les entretiens réalisés sont

semi-directifs puisque l'utilisation d'un guide dans lequel des sujets ont été au préalable définis est nécessaire pour le déroulement de l'entretien.

Cette étape exploratoire réalisée à l'aide d'entretiens individuels semi-directifs a donc pour finalité de collecter un maximum d'informations riches et diversifiées sur l'objet de l'étude. Cette phase de la recherche permettant ainsi d'examiner et d'explorer un phénomène à étudier est donc un préalable nécessaire à une recherche plus approfondie.

Les études qualitatives basées sur des entretiens exploratoires sont caractérisée par des échantillons de petites taille qui n'ont aucun objectif de représentativité au sens statistique du terme, mais qui répondent à des critères de pertinence de la structure de la population étudiée compte tenu du problème spécifique de la recherche (Evrard et *al.*, 2003, p.100). Dans le cadre de notre recherche, les entretiens ont été réalisés auprès d'un ensemble d'acteurs susceptibles de nous renseigner sur l'objet de recherche et d'apporter des informations importantes pour la formulation de nos hypothèses. Roussel et Wacheux (2005, p.106) expliquent la taille réduite de l'échantillon dans ce genre de recherche par le fait qu'il ne s'agit pas de procéder à une généralisation des résultats mais d'apporter une meilleure compréhension du phénomène étudié. Il ne s'agit pas d'avoir un échantillon statistiquement représentatif et complet mais d'explorer suffisamment la variété des situations. Dans cette étude, le critère de la saturation sémantique a été utilisé pour déterminer la taille de l'échantillon. Il permet de mettre fin à la collecte des données à partir du moment où les informations recueillies deviennent répétitives (Mucchielli, 1991).

2- Les caractéristiques des interviewés

Dans notre étude, pour diversifier les points de vue et avoir une vision variée des motivations et déterminants de la gestion des résultats, l'étude exploratoire a été réalisée auprès de 37 personnes en s'appuyant sur des entretiens semi-directifs d'une durée allant de 15 à 45 minutes. La majorité des entretiens ont été menés dans la capitale. Les 27 premiers entretiens ont eu lieu dans la période janvier- mai 2013. Les autres ont été menées durant la période novembre 2013 à mars 2014. Dans le cadre de notre recherche, les entretiens ont été menés face à face avec l'ensemble des répondants dans les lieux de travail. Les personnes interrogées ont été sélectionnées sur la base des connaissances et de l'expérience qu'ils possèdent et nous semblent nécessaires et pertinentes pour contribuer aux objectifs de la recherche. Au début, les rendez-vous d'entretien ont été organisés à travers des appels

téléphoniques effectués à des personnes respectives. Une fois que le chercheur a contacté ces personnes et a demandé un entretien, ils étaient disposés à être interviewés et recommandent parfois d'autres personnes clés qui pourraient être interrogés pour obtenir des informations plus complètes. Le tableau ci après illustre les différentes caractéristiques des personnes interrogées composant notre échantillon.

Tableau N° 7 : Les caractéristiques des interviewés

A- La répartition des interviewés par fonction	Nombre
Responsables des banques	15
Directeur général adjoint banque privée	1
Drecteur finance et comptabilité banque privée	5
Sous directeur de la comptabilité banque publique	2
Sous directeur central des engagements	1
Responsable de la comptabilité banques privées	4
Responsable reporting financier banque privée	2
Responsables administration fiscale	4
sous directeur responsable de la gestion de dossiers fiscaux des banques	1
Chef de service responsable de la gestion de dossiers fiscaux des banques	1
inspecteur divisionnaire gestionnaire de dossiers fiscaux des banques	2
Auditeurs	13
Expert et commissaire aux comptes ayant travaillé sur les banques	4
Expert et commissaire aux comptes non spécialiste en banques	4
Auditeur spécialiste en banques appartenant au big 4	3
Auditeur spécialiste en banques non appartenant au big 4	2
Régulateurs	3
Responsable sur le secteur bancaire au ministère des finances	3
utilisateurs	2
Chercheur ayant travaillé sur les banques	2

B- La formation des personnes interviewées	Nombre
Responsables des banques	15
MBA Finance et comptabilité	2
PGS banques	4
PGS Commerce internationale	1
Magistère banque monnaie finance	1
Licence comptabilité	7
Responsables dans l'administration fiscale	4
Licence droit	1
PGS assurance	2
DESS Finance de marché	1
Auditeurs	13
Licence finance	2
Diplômé de l'école supérieur des banques	3
Expertise comptable	4
Commissariat aux comptes	4
Régulateurs	3
PGS banque	3
utilisateurs	2
Docteur en finance	1
Doctorant en économétrie travaillant sur les banques	1

C- Expérience des personnes interviewées (ans)	Nombre
Responsables des banques	15
10 ans	3
10- 15 ans	5
> 20 ans	7
Responsables dans l'administration fiscale	4
6 ans	1
16 ans	1
25 ans	2
Auditeurs	13
5-15 ans	7
> 20 ans	6
Responsable sur le secteur bancaire	3
5 ans	2
10 ans	1
utilisateurs	2
10 ans	1
20 ans	1

Il a été important d'interviewer des experts impliqués dans l'activité bancaire et donc susceptibles de fournir un maximum d'informations exploitable. Les personnes interrogées lors de cette série d'entretiens occupent en grande majorité des postes de responsabilité.

3- Recueil et analyse des données qualitatives

Les entretiens semi directifs sont effectués à l'aide d'un guide d'entretien réalisé au préalable sur le thème concerné, le guide réalisé permet d'aborder des thèmes préalablement définis avec des questions de présentation et d'introduction, des questions principales concernant le thème abordé, des questions d'investigation permettant d'éclaircir des notions imprécises et des questions d'implication visant à préciser une idée, mais qui peut évoluer et être modifié au cours de l'entretien. Le chercheur doit donc être flexible pour s'adapter aux différents contextes dans lesquels l'exploration est réalisée et aux différentes attitudes que vont avoir les sujets. Le guide d'entretien a été préparé en se référant aux lectures relatives au sujet de la gestion des résultats qui est l'objet de notre étude. Ils englobent ainsi plusieurs parties avec une section introductive visant à présenter la recherche et également à informer le répondant des modalités de l'entretien et des aspects déontologiques. Les entretiens ont été réalisés en suivant l'approche de Fontana et Frey (2000, p.660) qui stipulent que : « le chercheur doit commencer par briser la glace avec des questions générales, puis s'orienter progressivement vers des questions plus spécifiques ». Ainsi, la première partie des questions destinées à l'interviewé concerne sa carrière et sa formation. La deuxième série de questions porte sur le

thème concerné par la recherche avec une série de questions générales au départ comme « Qu'entendez-vous par le terme : gestion des résultats? » pour ensuite recentrer l'entretien sur des questions plus précises comme « Quelles sont les techniques utilisées ainsi que les choix comptables adoptés par les dirigeants des banques algériennes pour atteindre le résultat attendu ? » ou « Selon vous, Quels sont les motivations possibles incitant à la gestion des résultats dans les banques algériennes ? ». Nous présentons la structure générale du guide d'entretien dans le tableau suivant.

Tableau N° 8 : Structure générale des guides d'entretiens

I. Phase de présentation
Se présenter et présenter la recherche
Modalités de réalisation de l'entretien
Aspects de déontologie professionnelle
II. Phase de description de l'interviewé
Grandes lignes de la carrière professionnelle de l'interviewé
La formation des interviewés
Description de la fonction actuelle de l'interviewé
III. Phase d'écoute active sur le thème concerné
La perception de la gestion des résultats dans les banques algérienne
Les motivations à la gestion des résultats
Les techniques et les formes utilisées
les contraintes à la gestion des résultats

Les questions de l'entretien liées directement au thème étudié peuvent être divisées en quatre catégories principales : la perception de la gestion des résultats, les motivations, les techniques et enfin les contraintes de la gestion des résultats. Pour traiter ces questions, les personnes interrogées ont été invités à un total de 11 questions. La liste de principales questions d'entretiens est présentée dans le tableau ci après.

Tableau N° 9 : La liste de principales questions de l'entretien

Première partie : la perception de la gestion des résultats dans les banques algérienne
Qu'entendez-vous par le terme : gestion des résultats?
Pensez vous que le phénomène de la gestion des résultats existe dans les banques algériennes? et si oui, dans quelle mesure?
Est-ce que les banques publiques gèrent leurs résultats plus que les banques privées ou bien le contraire ?
Pensez vous que le passage du PCN au SCF a ou aura un effet sur la gestion de résultats ?
Selon vous, le degré de flexibilité du système comptable et financier donne-t-il aux banques plus de liberté à façonner leur résultat, Pouvez-vous nous donner des exemples ?
Deuxième partie : Les motivations à la gestion des résultats
Quels sont les motivations possibles qui incitent à la gestion des résultats dans les banques algériennes ?
Troisième partie : les techniques et les formes utilisées
Quelles sont les techniques utilisées ainsi que les choix comptables adoptés par les dirigeants des banques algériennes pour atteindre le résultat attendu ?
Comment les dirigeants interviennent-ils pour dicter leur désir de gérer le résultat ?
A votre avis, quelles sont les formes de la gestion des résultats utilisées par les banques algériennes pour gérer leurs résultats ?
Quatrième partie : les contraintes à la gestion des résultats
Pourriez-vous commenter sur la capacité de la fonction d'audit interne, externe ainsi que les autres mécanismes de contrôle pour détecter et / ou dissuader la gestion des résultats?
Quelle est votre évaluation de l'efficacité de ces mécanismes de contrôle pour atténuer de la gestion des résultats dans les banques algérienne ?

La majorité des interviewés ont refusé l'enregistrement, seulement quelques entretiens ont été enregistrés avec la pré-autorisation des personnes interrogées, Les enregistrements d'entretiens ont ensuite été transcrits. Les autres entretiens ont été accompagnée uniquement par une prise de notes.

Les données recueillies lors des entretiens vont nous aider à « ouvrir des pistes de réflexion, élargir les horizons de lecture et de les préciser, prendre conscience des points et des aspects d'un problème auxquels le chercheur n'aurait sans doute pas pensé spontanément » (Quivy et Campenhoudt 2006 p.66). Par la suite, les déclarations et les informations collectées sur les différents points thèmes abordés lors des entretiens feront l'objet d'une analyse de contenu. En effet, les différentes méthodes d'entretien se caractérisent par l'emploi des processus fondamentaux de communication et d'interaction humaine. L'application correcte de ces processus permet au chercheur de retirer de ses entretiens des informations et des éléments de réflexion très riches et variés (Quivy et Campenhoudt 2006 p.173).

4- L'analyse de contenu des entretiens

Afin de traiter les discours recueillis lors des entretiens exploratoires, nous avons adopté la méthode de l'analyse de contenu dont l'objectif est de faire émerger de nouveaux questionnements permettant de compléter les lectures théoriques. L'analyse de contenu est la technique la plus utilisée pour analyser les entretiens. Quivy et Campenhoudt (2006 p.202) soulignent que la place de l'analyse de contenu est de plus en plus grande dans la recherche sociale, notamment parce qu'elle offre la possibilité de traiter de manière méthodique des données et des témoignages présentant un certain degré de profondeur et de complexité, tel que les entretiens semi-directifs.

Il est généralement reconnu que l'analyse de contenu constitue le complément analytique idéal aux entretiens semi-directifs et la méthode d'analyse la plus appropriée (Quivy et Campenhoudt, 1995, p. 230-235; Vergès, 1989, p. 396-397 cité par Gendron, 2001, p.239). Cette technique vise la manipulation de messages pour tirer des indicateurs qui permettent de déduire une réalité autre que celle du message (Bardin,1998). Il s'agit d'un ensemble d'instruments méthodologiques s'appliquant à des discours diversifiés et fondés sur la déduction et l'inférence. La méthode de l'analyse de contenu est ainsi définie comme : « un ensemble de techniques d'analyse des communications visant, par des procédures systématiques et objectives de description des messages, à obtenir des indicateurs permettant l'inférence de connaissances relatives aux conditions de production/réception de ces messages » (Evrard et *al.*, 2003, p.126).

Cette technique permet d'analyser les idéologies, les systèmes de valeurs, les représentations de même que leur transformation Gendron (2001, p.239). Ce qu'il paraît à rejeter, selon Quivy et Campenhoudt (1995) cité par Gendron (2001, p.239), c'est de considérer l'analyse de contenu comme une procédure de validation, une garantie du reste de la démarche. Il s'agit d'un processus d'objectivation de données discursives. C'est à dire une technique d'observation qui n'aura pas pour objectif la validation des hypothèses mais plutôt l'aide à la lecture des retranscriptions d'entretiens et de permettre d'en retirer des éléments significatifs pour la recherche.

Cette analyse a pour but de simplifier la représentation des données brutes recueillies lors de la recherche qualitative par entretien. Les techniques d'analyse généralement utilisées dans ce cadre sont : thématique, syntaxique et lexicale. Dans notre étude, nous avons retenu l'analyse thématique. Dans cette méthodologie, nous partons du postulat que la redondance d'unités d'analyse de discours (mots, expressions, phrases, paragraphes) est révélateur des préoccupations des auteurs du discours (Thiétart et *al.*, 2007). L'analyse a pour but de découper et de classer les discours recueillis selon des unités de sens ou de thèmes. Il s'agit de condenser les données en regroupant les objets similaires sous une classe commune (Strauss et Corbin, 1998). Le plus souvent cela passe par un codage des données qualitatives, c'est-à-dire en découpant le contenu du discours ou du texte en unités d'analyse (mots, phrases, thèmes...), et à les intégrer au sein de catégories sélectionnées en fonction de l'objet de recherche (Thiétart et *al.*, 2007, p.498).

Dans le cadre de notre recherche, les grands thèmes ont été identifiés en amont et par la suite, au cours de la lecture des entretiens, de nouveaux thèmes et sous thèmes sont apparus. Les quatre grands thèmes qui ont été identifiés en amont sont les suivants : la perception de la gestion des résultats dans les banques algérienne, Les motivations à la gestion des résultats, les techniques et les formes utilisées et les contraintes à la gestion des résultats.

Avant de passer à la phase d'analyse, nous avons tout d'abord retranscrit sur ordinateur tous les entretiens qui ont été enregistrés pour faciliter leur lecture et leur analyse. Une première lecture flottante a ensuite été réalisée. Lors de cette lecture, les éléments qui n'avaient pas d'intérêt pour l'analyse ont été exclus et les autres éléments ont été regroupés par thèmes et sous thèmes. La phase de retranscription et la lecture flottante ont donc permis la construction de la grille de traitement, le corpus a ensuite été analysé. Ainsi, l'analyse thématique textuelle nous a permis d'identifier des phrases ou regroupement de phrases qui traitaient d'un même sujet. Le tableau ci après présente la grille construite pour effectuer l'analyse des entretiens.

Tableau N° 10 : Grille d'analyse des entretiens semi-directifs

1er Thème : la perception de la gestion des résultats dans les banques algérienne	
Sous thème:	La notion de la gestion des résultats
Sous thème:	L'existence de la gestion des résultats dans les banques algériennes
Sous thème:	L'étendue de la gestion des résultats dans les banques algériennes
Sous thème:	La flexibilité des normes comptables applicables et la gestion des résultats
2ème Thème: les motivation de la gestion des résultats	
Sous thème:	Les différentes motivations à la gestion des résultats dans les banques algériennes
3ème Thème; les techniques et les formes de la gestion des résultats	
Sous thème:	Les techniques de la gestion comptable des résultats
Sous thème:	Les techniques de la gestion réelle des résultats
4ème Thème: les contraintes à la gestion des résultats	
Sous thème:	L'efficacité du conseil d'administration
Sous thème:	L'efficacité de l'audit interne
Sous thème:	L'efficacité de l'audit externe
Sous thème:	L'efficacité des autres mécanismes de contrôle

La grille d'analyse réalisée sert de cadre structurant à l'analyse des entretiens et permet de faciliter le croisement des données. Ainsi l'analyse de contenu thématique a permis de faire ressortir plusieurs résultats intéressants. Ces résultats seront présentés dans la section suivante en fonction des thèmes et sous thèmes de la grille d'analyse.

5- L'analyse des documents

La démarche qualitative précédente est complétée par une analyse des documents établies et/ou publiés par les banques algérienne, le tableau suivant montre la nature de ces documents :

Tableau N° 11 : La nature des documents analysés

Nature des documents	Nombre
Etats financiers	28
Rapport annuel	19
Rapport de gestion	14
Rapport commissaires aux comptes	58
Rapport d'audit interne	3
Rapport d'audit externe	2
Bilan fiscal	100
Total	224

L'analyse de ces documents permet au chercheur de réunir et d'analyser les informations internes et externes aux banques et faire des comparaisons. Cette dernière étape a pour objet de valider les réponses des interviewés. Pour ce faire, trois comparaisons ont été réalisées, la première entre les réponses des interviewés elles-mêmes, par exemple entre les réponses des banquiers et des commissaires aux comptes ou entre les banquiers et les régulateurs ou les fiscalistes. La deuxième entre les différents documents publiés par les banques, par exemple entre rapports du commissaire aux comptes et rapports de gestion ou entre bilan fiscaux et états financiers, et la troisième comparaison entre les différents documents et les réponses des interviewés. Ces comparaisons nous permettront de nous assurer de la sincérité des informations recueillies.

Section 2 : Résultats de l'analyse des entretiens semi directs

L'objectif de cette section est de présenter les résultats de l'étude exploratoire afin d'éclaircir l'objet de recherche et d'apporter une meilleure compréhension du phénomène étudié. Les résultats sont présentés en fonction de la grille d'analyse exposée dans la section précédente. Les entretiens réalisés ont permis de revenir sur la perception de la gestion des résultats dans les banques algérienne, les motivations, les techniques, les formes et sur les contraintes à la gestion des résultats.

1- La perception de la gestion des résultats dans les banques algériennes

La gestion des résultats, en tant que terme, est largement inconnu chez les personnes interrogées, Les résultats des entretiens montrent que 94,59 % (35) des personnes interrogées n'avait pas entendu parler du terme «gestion des résultats». Chaque fois qu'on entame la discussion avec les personnes interrogées sur le phénomène de la gestion des résultats, la plupart des réponses ont tourné autour de la façon de créer et d'investir les bénéfices réalisés. En d'autres termes, les personnes interrogées pensaient qu'il se réfère à l'allocation et à l'investissement des résultats qui ont été réalisés. Par exemple, un interviewé qui est un responsable de la comptabilité dans une banque privée titulaire d'une licence en comptabilité, a commenté: « *Je pense que cela signifie comment créer des profits et comment gérer la banque de manière à obtenir plus de profits* ». Un autre interviewé, a déclaré que « *la gestion des résultats signifie la distribution du bénéfice aux actionnaires* ». Une autre personne interrogée, est allée plus loin en décrivant le sens de la gestion des résultats en disant : « *Le terme se réfère à un département qui est principalement responsable du suivi et de l'amélioration des bénéfices dans une entreprise* ». Seulement deux parmi 37 personnes interrogés ont connaît le terme de la gestion des résultats et ils l'ont défini comme un comportement manipulateur permettant aux managers de piloter le chiffre de résultat.

A notre avis, il semble que le problème dans la mauvaise compréhension de ce terme réside dans le mot «gestion» du moment que la plupart des personnes interrogées considèrent que ce mot n'a qu'une seule signification. Le mot «gestion» semble avoir un impact sur la signification du terme «gestion des résultats» tel qu'il est compris par certains interviewés, par exemple, l'un des interviewé a indiqué que: « *Gestion désigne le management qui planifie et contrôle les activités. La gestion des résultats est alors la gestion qui se préoccupe de la planification et du contrôle des résultats à travers le renforcement des mécanismes de contrôle sur les résultats et la concentration sur les activités rentables* ».

Les résultats des entretiens montrent également que le terme «gestion des résultats» lui-même pourrait être la raison pour laquelle il ne soit pas connu et compris dans son sens conventionnel. Un interviewé considère que l'origine de cette ambiguïté est peut être *la traduction*. Un autre interviewé estime qu'il est préférable d'utiliser le terme « manipulation des résultats » au lieu de « gestion des résultats ». En effet, La gestion des résultats, en tant que terme, est largement inconnue parmi les personnes interrogées. Le phénomène étudié est connu chez certains interviewés sous d'autres appellations tels que « le pilotage des résultats » et « maquillage des comptes ».

Pour faciliter, aux interviewés, l'identification du sens de la gestion des résultats, nous avons recouru généralement à la définition de Schipper (1989) ou de Healy et Whalan (1999) citées au niveau de la première section du deuxième chapitre.

Par ailleurs, la majorité des interviewés (36 interviewés) confirme l'existence de la gestion des résultats dans les banques algérienne. Un interviewé indique que : *« Je n'ai pas vu de recherche affirmant que la gestion des résultats existe en Algérie, mais en se basant sur l'analyse des politiques comptables en matière d'amortissement, provisions, gestion de stock et même d'impôts qui donnent une certaine marge aux managers, donc je m'attends à ce qu'elle se produise »*. Un autre interviewé a commenté sur l'existence de ce phénomène en disant: *« Oui, parce que les normes applicables aujourd'hui donnent la chance aux gestionnaires d'intervenir dans le résultat déclaré. Par exemple, ils peuvent maximiser la provision; Qui peut leur dire " non ". Je suis personnellement convaincu que les banques gèrent leurs résultats car elles constituent des provisions énormes et aucune banque n'a subi une perte, comment se fait-il?. Surement, elles ont géré leurs résultats »*. Par contre, un interviewé sur trente sept considère que la gestion des résultats n'est pas pratiquée par les banques algériennes en s'appuyant sur l'idée que l'activité bancaire est très règlementée et soumise à un contrôle rigoureux de la banque d'Algérie et que le dirigeant n'a aucun intérêt pour recourir à ce genre de pratiques.

Néanmoins, les réponses des interviewés convaincus de l'existence de cette pratique dans les banques algériennes sont relativement divergentes à propos au moins trois points essentiels. Le premier point est relatif à l'étendue de la gestion des résultats dans les banques algérienne, pour certains interviewés le phénomène existe à une échelle très réduite (30 interviewés). Certains interviewés considèrent que la gestion des résultats est une affaire de timing uniquement, et sur le long terme l'entreprise qui gère ses résultats ne va rien bénéficier. Un

interviewé précise qu' : « *il ne faut pas s'attendre à des manipulations importantes et des écarts considérables, par exemple, passer d'une perte à un gain ou de gonfler ou réduire excessivement un compte de produit ou de charge* ». Par contre, d'autres interviewés considèrent que la pratique en question est largement utilisée par les managers des banques algériennes (6 interviewés). Un autre interviewé estime que « *les systèmes d'information mis en place par certaines banques sont non performants, ce qui permet aux banques de jouer sur ces systèmes, parfois sur les délais et parfois sur les montants des opérations pour atteindre certains objectifs* ». Trois interviewés indiquent que « *la comptabilité n'est pas une science exacte et les textes règlementaires sont parfois ambigus et non claires, ce qui laisse place aux interprétations des utilisateurs (les banquiers), chacun à sa manière et éventuellement en sa faveur* ». Par ailleurs, selon deux autres interviewés : « *la gestion des résultats peut être découverte à travers une petite comparaison dans le temps et dans l'espace en s'appuyant sur quelques indicateurs (par exemple : provisions / total créances). Ces comparaisons vont nous permettre d'avoir une idée sur la question dans quelle mesure la gestion des résultats est pratiquée par les banques algériennes* ».

Le deuxième point est lié à la relation entre la propriété de la banque et la gestion des résultats. Une bonne partie des interviewés (22 interviewés) considèrent que les banques privées gèrent leurs résultats plus que les banques publiques. Certaines interviewés ont établi leurs perceptions sur la base des faits réels qu'ils ont vécus dans leur vie professionnelle, tandis que certaines d'autres se sont appuyées sur l'idée que le privé étranger est souvent plus accusé et incité d'être enclin à ce type de pratique notamment dans les pays sous développés. Dans le même contexte, un interviewé indique que les banques privées appartenant à des sociétés mères cotées sont moins motivées à gérer leurs résultats que celles appartenant à des sociétés mères non cotées. Il considère que la banque cotée prend un risque important si elle publie un résultat géré. En cas de découverte de ces pratiques, le marché financier va réagir négativement contre la banque, ce qui peut lui causer des pertes considérables. En revanche, le reste des interviewés pensent que les banques publiques et privées gèrent leurs résultats au même niveau et de la même manière. Un interviewé indique que : « *Les banques publiques préparent parfois huit à neuf versions de bilans avant la version finale, le passage d'une versions à une autre connaît probablement de maquillage des comptes, de gestion des résultats et parfois des manipulations* ».

Le troisième point concerne le passage du plan comptable nationale au nouveau système comptable et financier, la majorité des interviewés (34 interviewés) estime que le passage

PCN-SCF n'a pas d'impact sur la gestion des résultats dans les banques algériennes et qu'on est resté pratiquement dans le même niveau en terme de flexibilité et de marge de manœuvre. Pour certains, ce passage n'est qu'un changement de codification des comptes. Donc, c'est un changement superficiel qui n'a et n'aura rien apporté pour la comptabilité en générale et la comptabilité bancaire en particulier. Par contre, quelques interviewés considèrent que le SCF est plus flexible que le PCN en présentant quelques exemples tels que l'introduction de la notion de la juste valeur et la possibilité de l'enregistrement d'un évènement post clôture. Quant au secteur bancaire, tout les interviewés ayant affirmé l'existence de ce phénomène, ils nous ont donné comme exemple : les provisions.

Comme nous avons indiqué ci-dessus, cette série d'entretiens a été complétée par une analyse des documents. Cette analyse nous a conduits à quelques remarques :

- La formulation des recommandations et parfois des réserves par les commissaires aux comptes pour : insuffisance de provisions (10 rapports), absence de comité d'audit et de mission d'audit interne (2 rapports), existence des discordance entre comptabilité agence et comptabilité siège (un rapport) et élaboration de certains reporting manuellement, d'où le risque d'erreur ou d'omission.
- les règles de constitution des provisions sur les créances classées sont jugées insuffisamment conservatrices par certains commissaires aux comptes, dans la mesure où elles se basent sur une valorisation des garanties dont rien ne permet de confirmer qu'elle corresponde à la valeur de marché de ces biens, ceci concernant tout particulièrement les biens immobiliers et les équipements nantis.
- Plusieurs discordances sont constatées entre les informations publiées dans les différents supports, entre rapports annuel et rapports CAC, états financiers et bilan fiscaux, rapport CAC et bilans fiscaux et parfois des discordances entre les informations d'une année avec les informations de la même année lors de la présentation dans le bilan de l'année suivante en tant que (N-1). Ces discordances concernent plusieurs postes et comptes comptables tels que : prêts et créances à la clientèle, dépôts de la clientèle, dotations aux provisions pour créances douteuses, les créances douteuses et dans certains cas le résultat lui-même.
- les provisions cumulées de fin d'exercice n'est pas conforme à celles de début d'exercice de l'année suivante. C'est-à-dire non respect du principe : solde de clôture = solde d'ouverture. Cette remarque a été relevée dans la majorité (85%) des bilans fiscaux des banques et les écarts sont généralement importants.

- Des discordances sont constatées entre les informations communiquées par certaines banques (pour le besoin de cette étude) et celles tirées des documents officiels de la banque tels que le rapports CAC ou le rapport annuel.
- L'existence des erreurs de calcul et de présentation au niveau de quelques rapports annuels notamment de banques publiques.

Ces préoccupations relatives aux différentes discordances constatées entre les différentes sources et supports d'informations ont été également soulevées par certains utilisateurs de l'information comptable et financière produite par les banques, ce qui appuie les déclarations de plusieurs interviewés à propos de l'existence de la gestion des résultats dans les banques algériennes. En effet, ces observations portent atteinte à la crédibilité des informations comptable et financière publiées par les banques et sèment le doute chez les utilisateurs de cette information qu'ils soient universitaires ou professionnels.

2- Les motivations à la gestion des résultats

Les facteurs qui poussent les dirigeants des banques à gérer leurs résultats selon les interviewés sont représentés dans le tableau suivant :

Tableau 12 : Les motivations à la gestion des résultats énoncées par les interviewés

Les motivations	Nombre d'interviewés
La crédibilité à l'internationale du secteur bancaire algérien	1
L'image de la banque	2
Les dividendes	15
La dissimulation de la mauvaise gestion	3
La charge fiscale	4
La prime de performance (le bonus)	4
Atteindre les objectifs de la société mère ou la tutelle pour les banques publiques	7
Total	36

Au vu des réponses des interviewés, la principale motivation à la gestion des résultats dans les banques algériennes est le souci de distribuer des dividendes importants, plus de 41% des interviewés sont d'accord avec cette perception. Ceci est conforme à la littérature sur la gestion des résultats (par exemple, Kasanen et *al.*,1996) qui suggère que les dividendes est l'une des motivations de la gestion des résultats. Plusieurs interviewés indiquent que l'objectif de chaque investisseur est d'avoir le retour de son investissement. Un interviewé a fait la déclaration suivante: « *plusieurs raisons, la principale est de satisfaire les actionnaires, le*

management essaye toujours d'atteindre un taux fixe de distributions ». Ce qui pousse les dirigeants des banques à gérer à la hausse le résultat. Un autre interviewé a également commenté: « *ils ont tendance à augmenter les bénéfices plutôt que de les diminuer et ils le font principalement pour satisfaire les actionnaires en leur distribuant plus de dividendes* ». Par ailleurs, un interviewé considère que : « *cette hypothèse n'est pas valable pour les banques nouvellement installées, la banque au début travaille non pas pour avoir des dividendes, mais pour renforcer ses capitaux propres et son réseaux de distribution* ». Un autre interviewé précise que : « *Sur le court terme, les banques privées étrangères peuvent gérer leurs résultats. Par contre, sur le long terme, elles essayent d'assurer leur pérennité* ». dans le même contexte, d'autres interviewés considèrent que : « *Pour les banques privées, les dividendes ne constituent pas une motivation à la gestion des résultats au motif que la part des dividendes provenant des filiales installées en Algérie ne représente qu'une petite part de l'ensemble des dividendes distribués par les filiales des sociétés mères* ». Quant aux banques publiques, quelques trois personnes interrogées estiment que : « *cette catégorie de banques a pour objet d'accompagner la politique économique et sociale de l'état et de promouvoir quelques activités spécifiques. Par conséquent, les banques publiques cherchent avoir l'équilibre entre ressources/emplois plus qu'un bon résultat* ».

Par ailleurs, certaines interviewés (plus de 19%) pensent que l'atteint des objectifs de la société mère ou de la tutelle pour les banques publiques est une autre motivation pour agir sur les résultats. Deux interviewés ont déclaré que : « *Les managers des banques privées qui sont loin des objectifs tracés par les sociétés mères peuvent manipuler les chiffres comptables* ». Dans le même sens, un autre interviewé ajoute que : « *plusieurs raisons poussent les dirigeants à gérer les résultats, la principal est de satisfaire les actionnaires et faire montrer l'entreprise dans une situation favorable*». Cependant, un responsable dans une banque privée précise que : « *cette motivation n'est pas valable pour les banques Anglo-Saxons où les objectifs sont fixés en terme de produits (crédits, dépôts , placements, trésorerie...) et pas de résultat. De ce fait, les dirigeants n'ont pas intérêt à gérer le résultat* ».

D'autres interviewés (plus de 11%) ont cité le comportement opportuniste des dirigeants comme un facteur incitant à la gestion des résultats dans le cas où leur rémunération est liée à l'évolution des résultats. Un interviewé a déclaré que : « *Les primes de performance perçues par les dirigeant dans le cadre des contrats de performance signé avec l'entreprise peuvent les inciter à gérer les résultats* ». Dans un contexte proche, un autre interviewé essaye de justifier ce comportement en disant : « *Le risque d'être remplacé motive aussi les dirigeants à gérer*

leur résultats ». Ce constat est conforme à la théorie de la sécurité de l'emploi initiée par Fudenberg et Tirole (1995).

D'autre part, montrer une bonne image de la banque qu'elle soit publique ou privée est une autre incitation évoquée par certains interviewés (plus de 5%) . L'un de ces interviewés indique que : « *La raison est d'améliorer l'image de management vis-à-vis les parties prenantes concernées, par exemple la Banque d'Algérie et de prolonger la durée du mandat de gestion* ». D'autres interviewés ont suggéré d'autres motivations à la gestion des résultats tels que la diminution de la charge fiscale pour les banques privées (4 interviewés) et la dissimulation de la mauvaise gestion pour les banques publiques (3 interviewés) et assurer une certaine crédibilité à l'international concernant le secteur bancaire algérien (1 interviewé).

3- Les techniques et les formes utilisées

La majorité des interviewés (35 interviewés) confirment que les banques algériennes utilisent les provisions pour créances douteuses pour gérer leurs résultats. Les recommandations et les réserves formulées par quelques commissaires aux comptes pour insuffisance de provisions ainsi que les discordances que nous avons constatées entre les différents documents comptables confirment ce constat.

Plusieurs interviewés indiquent que la manipulation des provisions s'articule sur l'évaluation du risque de crédit. Pour ce faire, les managers de banques peuvent jouer soit sur la classification des risques (entre créances courantes et les différentes catégories des créances classées : créances à problèmes potentiels, créances très risquées et créances compromises) soit sur le montant des garanties reçues de la clientèle.

La gestion et la classification des risques est régie par le règlement n° 91-09 et l'instruction n° 74/94 (voir le quatrième chapitre). Le classement des risques dans la catégorie des créances courantes et les différentes catégories des créances classées se fait sur la base de certains critères quantitatifs et qualitatifs, deux interviewés considèrent que : « *l'ordre de priorité entre qualitatives et quantitative au niveau de l'instruction n'est pas claire* ». D'autres interviewés estiment que : « *Les critères qualitatifs offrent une marge de manœuvre aux banquiers qui peuvent en profiter pour sous (sur) estimer les provisions en jouant sur les classes de risques* ». Sur la base des critères qualitatifs, les banques peuvent affecter une créance classée dans la catégorie des créances saines, comme ils peuvent jouer au sein des catégories de créances classées, c'est-à-dire ils peuvent, par exemple, affecter une créance très risquées dans la catégorie des créances à problèmes potentiels.

Dans le même contexte et pour agir sur les provisions, les dirigeants peuvent prendre plusieurs décisions:

- Demander aux clients douteux de payer juste quelques échéances pour qu'ils soient inférieurs aux délais règlementaires nécessitant la constitution d'une provision (2 interviewés).
- Accorder de nouveaux crédits aux clients douteux pour rembourser le premier crédit et donc annuler la provision (2 interviewés).
- Demander aux clients douteux d'apporter de nouvelles garanties (généralement des garanties financières) pour diminuer ou annuler complètement la provision, sachons que le montant de la provision égal au montant du crédit net de garanties (2 interviewés).
- Rééchelonner ou re-profiler les créances impayées ou douteuses, c'est-à-dire différer le paiement des échéances pour une certaine période. Certaines banques utilisent cette pratique et faire bénéficier certains client de cette technique pour ne pas classer ces créances dans la catégorie des impayés ou douteux et par conséquent ne les provisionnent pas. En outre, la réglementation de la banque d'Algérie autorise les banquiers d'utiliser cette technique à maintes reprises, ce qui incite les managers des banques, le cas échéant, d'utiliser ce genre de pratique pour gérer leurs résultats (5 interviewés). Par contre, certains interviewés (2 interviewés) pensent que cette technique n'est pas vraiment utilisées par les banquiers au motif quelle est très couteuse pour les clients.

Par ailleurs, les garanties reçues de la clientèle et qui affectent le calcul des provisions peuvent constituer un deuxième champ qui peut être utilisé par les managers des banques pour gérer leurs résultats (4 interviewés). Tout d'abord, Il n'y a pas un consensus sur la nature juridique des garanties entrant dans le calcul du montant des provisions. Ainsi, retenir des garanties financières ou une hypothèque comme garantie valable nécessite un jugement de la part de banquier et du commissaire aux comptes, ce qui laisse une certaine flexibilité dans la détermination du montant de la provision (1 interviewé). La majorité des interviewés indique que lors du calcul des provisions, la banque doit prendre en compte uniquement les garanties financières, alors que d'autres interviewés indiquent qu'il n'y a aucun texte règlementaire qui prévoit cette disposition, ils confirment en plus qu'il y a des cas où l'hypothèque est prise en compte lors du calcul des provisions. Dans ce cas, il y a aussi une flexibilité dans la valorisation de la garantie elle-même (4 interviewés). Ainsi, pour augmenter le résultat, la banque peut diminuer les provisions en augmentant le montant des garanties. En outre,

l'absence d'un marché immobilier animé en Algérie qui peut assurer la fiabilité de la valeur de la garantie, laisse la possibilité aux banques de gonfler le montant de la garantie.

D'autres interviewés ont tourné notre attention vers une autre piste de gestion des résultats dans les banques qui est : le Fonds de risques bancaires généraux (FRBG)¹. L'un des interviewé a déclaré que « *cette année on a joué avec le FRBG pour augmenter le résultat* ». Un autre interviewé indique qu' : « *il est difficile de gérer et contrôler le FRBG, les dirigeants peuvent profiter de cette situation et gérer leur résultats en augmentant ou réduisant le FRBG* ».

Pour ce qui est de la gestion réelle des résultats, certains interviewés (2 interviewés) indiquent que la surestimation des charges est utilisée généralement par les dirigeants pour diminuer la charge fiscale, et ce à travers généralement les contrats de prestations de services ou de redevances ou autres types de contrats concluent entre les banques étrangères installées en Algérie et les sociétés apparentées. Dans le cadre de ces contrats, les prix sont gonflés. Cette politique va permettre aux banques étrangères, d'une part, de transférer plus de devises à l'étranger sous plusieurs formes² (gonflement de salaires des expatriés, prestations de service, redevances, frais de siège ...). D'autre part, elle va permettre aux banques installées en Algérie de payer moins d'impôts.

Les autres techniques de la gestion réelle des résultats ne sont pas vraiment pratiquées par les banques algériennes à cause de l'environnement économique et financier algérien qui n'est pas en faveur de l'application de quelques techniques telles que le cas de la titrisation et les plus value de cession. De ce fait, elles n'ont pas un d'impact sur le résultat (4 interviewés).

4- Les contraintes à la gestion des résultats

Tout les interviewés sont unanimes sur le fait que le secteur bancaire est très règlementé et contrôlé. En effet, Il existe plusieurs mécanismes qui peuvent, en principes, faire face aux différentes pratiques de la gestion des résultats tels que le conseil d'administration, l'audit interne, le contrôle interne (légal et contractuel), le contrôle fiscale et le contrôle de la banque d'Algérie. Cependant, des disparités existent dans les réponses des interviewés concernant l'efficacité de ces mécanismes.

¹ Pour plus de détail, voir la quatrième section du quatrième chapitre.

² Ces pratiques entrent dans le cadre de la politique du prix de transfert ou le transfert indirecte de bénéfice. Cette notion est définie dans l'article 169 et 20 ter du code des procédures fiscal et art 141bis du code des impôts directe et taxes assimilées.

L'un des moyens pour garantir la qualité de l'information financière fournie par les états financiers, est le contrôle exercé par le conseil d'administration et le comité d'audit. Toutefois, plusieurs interviewés ont mis l'accent sur le problème de compétence et d'indépendance des membres des deux instances notamment ceux des banques publiques. Un des interviewés a résumé cette situation en disant : « *nos conseils d'administration et comité d'audit manquent de membres indépendants au sens propre du mot. La plupart des conseils et de comité des banques publiques n'ont aucun membre indépendant et ces membres, qui sont généralement des responsables dans des ministères et des organismes étatiques, n'ont pas les connaissances et les compétences nécessaires concernant l'activité bancaire, ce qui ne leur permet pas d'exercer efficacement leur rôle de contrôle* ». Dans le même ordre d'idée, un autre interviewé a indiqué que : « dans les banques publique, le président directeur générale est celui le président du conseil d'administration, le manager est celui le contrôleur ».

Le deuxième moyen cité par quelques interviewés et qui pourrait avoir un effet sur la gestion des résultats est celui du contrôle interne. Certaines interviewés (12 interviewés) considèrent le contrôle interne comme inefficace au motif que les employés de la structure chargée du contrôle interne sont que des simples salariés qui sont soumis aux orientations de la direction. Les autres interviewés sont relativement convaincus de l'efficacité de ce mécanisme.

Par ailleurs, l'efficacité de l'audit externe est remise en cause par plusieurs interviewés pour plusieurs raisons :

- Le problème de compétence : certains interviewés considèrent qu' : « *on a peu de commissaires aux comptes spécialistes dans l'activité bancaire en Algérie, ce n'est que ces dernières années qu'on trouve des CAC spécialistes dans l'activité bancaires* ». Selon un autre interviewé : « *ces insuffisances au niveau de la compétence de nos professionnels, constatées parfois sur le marché, résultent d'un manque de formation continue* ». En Algérie le règlement interne de l'ordre des experts comptables ne prévoit aucune mesure de suivi de la formation des professionnels après leur inscription. La seule inscription parmi les membres de l'ordre, à notre sens ne peut être une garantie de la compétence professionnelle.
- Le manque de ressources humaines : certains interviewés ont indiqué que « *les cabinets d'audit n'ayant pas suffisamment de ressources humaines. Le cabinet se trouve obligé de recruter permanemment des assistants, qui après une petite expérience vont trouver des*

meilleurs emplois dans les firmes multinationales. Cette instabilité du personnel influe sur la formation des collaborateurs et la qualité des travaux ».

- Le problème d'indépendance : l'une des personnes interrogée précise que *« le choix d'un CAC ne tient pas seulement compte de ses compétences, mais aussi de ses liens avec les responsables de la société ou avec le principal actionnaire »*. Un autre interviewé indique qu' *« eu égard aux principes de la culture arabo-islamique, la relation personnelle entre l'auditeur et son client est souvent très étroite. Ceci favorise le climat pour une confiance mutuelle faisant que les dirigeants ne considèrent plus les auditeurs comme des contrôleurs de la régularité et de la sincérité des états financiers mais plutôt comme des conseillés »*. Ici, il y a de raison de s'inquiéter qu'un abus de cette confiance n'affecte pas défavorablement l'indépendance de l'auditeur.
- L'exercice du métier de comptable par les non professionnels : un interviewé n'hésite pas de qualifier le marché du commissariat aux comptes en Algérie comme "malade".
- Le manque d'un organisme qui s'occupe du contrôle de la qualité des travaux de commissaires aux comptes. La qualité du contrôle légal renforce la crédibilité de l'information financière.

L'administration fiscale exerce également un contrôle sur les banques, et ce à travers les différents types de contrôle fiscale mis en place tels que le contrôle sur pièces, le contrôle formel, la vérification de la comptabilité, le contrôle ponctuelle et la flagrance fiscale³. Deux interviewés ont critiqué le rôle joué par l'administration fiscale en tant qu'organisme de contrôle. Ils indiquent qu'aucune banque n'a été proposée ou soumise à ces mécanismes au moins dans les dix dernières années sauf quelques tentatives de contrôle sur pièces qui se sont soldées par des rappels de petits montants. D'après certains interviewés, parmi les causes ayant conduit à cette situation est le manque de personnel spécialisé dans l'activité bancaire ainsi que le manque de formation continue du personnel de la structure chargée de la gestion et du contrôle des dossiers fiscaux des banques. Ce qui incite, à notre avis, les managers de banques à gérer leurs résultats.

³ Pour plus de détails, voir les articles 18 à 20 du code des procédures fiscales.

Section 3 : Discussion des résultats et développement des hypothèses

La recherche vise à expliquer la gestion des résultats dans les banques algériennes. L'objectif de cette section est donc de formuler les différentes hypothèses répondant à la question principale de recherche qui seront testées au moyen d'une méthodologie quantitative. Outre la revue de la littérature présentée au niveau du troisième chapitre, l'étude qualitative a contribué également dans la formulation de quelques hypothèses. De ces deux sources, il ressort deux types d'hypothèses : une série d'hypothèses issues de la littérature appelées hypothèses théoriques, une autre série d'hypothèses qui émergent du terrain et qui sont qualifiées d'hypothèses exploratoires. La formulation de ces hypothèses, à partir du cadre théorique et de l'étude qualitative, nous a permis d'élaborer le modèle explicatif de la gestion des résultats. La démarche suivie comporte deux étapes. Une première étape consiste à formuler les hypothèses à l'issue des lectures théoriques. Une deuxième étape consiste à étayer et renforcer les hypothèses issues de la littérature et à faire émerger d'autres hypothèses par l'analyse des entretiens semi-directifs.

1- Hypothèses de recherche issues de la littérature

Dans le troisième chapitre de la première partie, nous avons exposé les différents déterminants susceptibles d'avoir un effet sur la gestion des résultats. Certains déterminants ne seront pas pris en considération dans cette étude et ce à cause de l'indisponibilité des informations. Dans cette section, nous allons rappeler des déterminants qui seront retenues dans cette étude et qui seront servi à la formulation des hypothèses. Nous classons les variables en quatre catégories : les variables liées aux caractéristiques du conseil d'administration, les variables liées aux caractéristiques du comité d'audit, les variables liées à la qualité de l'audit externe et enfin celles liées aux caractéristiques de la banque¹.

1-1- Les caractéristiques du conseil d'administration

Le conseil d'administration (CA) constitue un mécanisme important de la gouvernance interne et son efficacité dépend largement de ses caractéristiques. Les principales caractéristiques du conseil d'administration retenues et qui sont susceptibles d'avoir un effet sur la gestion des résultats sont : la taille, l'indépendance des administrateurs, le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration et la diligence.

¹ Nous allons utiliser les lettres a,b,c...pour indiquer les sous hypothèses découlant des hypothèses H1,2,3,4 citées au niveau de l'introduction.

1-1-1- La taille du conseil d'administration

En se référant aux études antérieures et compte tenu de la discussion précédente, nous pouvons affirmer que la relation entre la taille du conseil et la gestion des résultats n'est pas évidente. Mais, en général les conseils de grande envergure sont moins efficaces et agissent sur la qualité du résultat dans le sens négatif. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H1.a : *il existe une relation positive entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats.*

1-1-2- L'indépendance des administrateurs

En général les administrateurs externes indépendants, comparativement aux autres types d'administrateurs sont plus efficaces dans le contrôle des dirigeants et la surveillance du processus de production de l'information financière notamment le résultat. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H1.b : *il existe une relation négative entre l'indépendance des administrateurs et la gestion des résultats.*

1-1-3- Le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration

D'après la revue de la littérature, nous pouvons conclure que le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration conduit à un comportement opportuniste et inefficace de la part du dirigeant, ayant pour effet une dégradation de la qualité des bénéfices comptables qui se manifeste par une augmentation des ajustements comptables discrétionnaires et par conséquent plus de gestion des résultats. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H1.c : *il existe une relation positive entre le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration et la gestion des résultats.*

1-1-4- La diligence

Il ressort des études antérieures que le degré d'interaction et d'activités du conseil d'administration a une influence sur l'efficacité de ce dernier. Les conseils qui réunissent fréquemment sont plus susceptibles de limiter efficacement la pratique de la gestion des résultats. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H1.d : il existe une relation négative entre le nombre des réunions et la gestion des résultats.

1-2- Les caractéristiques du comité d'audit

Les principales caractéristiques du comité d'audit retenues et qui sont susceptibles d'avoir un effet sur la gestion des résultats sont : La taille, l'indépendance, La diligence.

1-2-1- La taille du comité d'audit

Les études empiriques fournissent des preuves mixtes de l'impact de la taille du comité d'audit sur la gestion des résultats. Cependant, plusieurs études telles que Lin et al. (2006) et Yang et Krishan (2005) ont constaté qu'il y avait une association négative entre la taille du comité d'audit et l'occurrence de la gestion des résultats. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H2.a : il existe une relation négative entre la taille du comité d'audit et la gestion des résultats.

1-2-2- L'indépendance des membres du comité d'audit

En somme, nous constatons que l'indépendance du comité d'audit constitue une caractéristique qualitative conférant une certaine rigueur à la mission de contrôle et contribuant ainsi à améliorer la fiabilité et l'intégrité des états financiers et ainsi à la réduction de la gestion des résultats. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H2.b : il existe une relation négative entre l'indépendance du comité d'audit et la gestion des résultats.

1-2-3- La diligence du comité d'audit

Plusieurs études observent qu'il existe une association négative entre le niveau d'activité des comités d'audit et la gestion des résultats. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H2.c : il existe une relation négative entre la diligence du comité d'audit et la gestion des résultats.

1-3- Les variables liées à la qualité de l'audit externe

Les variables retenues pour mesurer la qualité de l'audit sont : la réputation de l'auditeur, dépendance économique de l'auditeur et le changement de l'auditeur.

1-3-1- La réputation de l'auditeur

La réputation du cabinet constitue l'indicateur le plus couramment utilisé au niveau empirique pour l'évaluation de la qualité d'audit. Cette réputation est généralement mesurée par son appartenance au groupe « Big 4 ». Dans l'ensemble, les résultats de ces études sont peu concluants et ne confirment pas la pertinence de la réputation de l'auditeur dans la réduction de la gestion des résultats comptables. Cependant, La littérature reconnaît que les « Big 4 » fournissent des audits de qualité supérieure et offrent plus grande fiabilité des états financiers des clients. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H3.a : il existe une relation négative entre la réputation de l'auditeur et la gestion des résultats.

Dans le contexte algérien, cette hypothèse sera testée dans le cadre de l'audit conventionnel (contractuel) et pas légal. Ce dernier est exercé, selon les textes réglementaires en vigueur, que par les nationaux.

1-3-2- La dépendance économique de l'auditeur

Les résultats de l'étude de Kanagaretnam et *al.* (2010) suggèrent que la dépendance de l'auditeur aux honoraires versées par le client est associée à la gestion des résultats par le biais des provisions pour créances douteuses discrétionnaires ce qui constitue une menace potentielle pour l'indépendance des auditeurs de petites banques. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H3.b : il existe une relation positive entre les honoraires de l'auditeur et la gestion des résultats.

1-3-3- Le changement des auditeurs

Ce point est l'une des préoccupations majeures des régulateurs car les managers pourraient changer les auditeurs pour des raisons opportunistes qui leur permettraient d'atteindre leur objectif (Davidson et *al.*, 2006). D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H3.c : il existe une relation positive entre le changement des auditeurs et la gestion des résultats.

1-4- Les variables liées aux caractéristiques de la banque

Comme nous avons vu dans la quatrième section du troisième chapitre. La littérature précédente fournit la preuve que certaines caractéristiques propres à l'entreprise sont susceptibles d'avoir un impact sur la gestion des résultats. Les caractéristiques retenues sont : la taille de l'entreprise, le levier financier, la performance de la banque, la qualité des actifs, les dividendes et la charge fiscale.

1-4-1- La taille de la banque

La taille de l'entreprise est communément utilisée comme un indicateur de la visibilité politique de la firme. Les entreprises de grande taille sont plus sensibles à la pression des coûts politiques que les petites et sont, ainsi, sujettes à un plus grand transfert de richesse. De ce fait, les dirigeants des grandes entreprises cherchent à échapper aux pressions politiques en réduisant les bénéfices publiés. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H4.a : il existe une relation positive entre la taille de la banque et la gestion des résultats.

1-4-2- Le levier financier

En s'appuyant sur les études de Bowen et *al.* (1981), et DeFond et Jiambalvo (1994) indiquant qu'il y a un lien entre l'effet de levier d'une entreprise et la gestion des résultats. Ils suggèrent que plus le ratio est élevé, plus la tendance pour la gestion des résultats. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H4.b : il existe une relation positive entre l'effet de levier de la banque et la gestion des résultats.

1-4-3- La qualité des actifs

Une faible qualité des actifs implique des risques plus élevés. Intuitivement, plus le risque des banques est élevé, plus la tendance du management à s'engager dans la gestion des résultats sera élevée. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H4.c : il existe une relation négative entre la qualité des actifs de la banque et la gestion des résultats.

1-4-4- La performance de la banque

Plusieurs études empiriques, par exemple López *et al.* (2005), indiquent que dans un contexte de faible performance, les dirigeants peuvent gérer les résultats à la hausse afin de masquer les difficultés de la firme. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H4.d : il existe une relation positive entre la performance de la banque et la gestion des résultats.

1-4-5- La concentration de la propriété

Dans la structure de propriété concentrée, les actionnaires dominants peuvent encourager les managers à s'engager dans la gestion des résultats afin de maximiser leurs bénéfices privés. Plusieurs études empiriques ont abouti à cette conclusion. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H4.e : il existe une relation positive entre la concentration de la propriété et la gestion des résultats.

1-4-6- La politique de distribution des dividendes

La distribution des dividendes est un autre mécanisme qui peut réduire le recours des dirigeants aux manipulations opportunistes des résultats. Plusieurs études empiriques indiquent que distribuer des dividendes ou atteindre un certain seuil de dividende est un facteur de la gestion des résultats. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H4.f : il existe une relation positive entre la distribution des dividendes et la gestion des résultats.

1-4-7- La charge fiscale

Il existe dans la littérature plusieurs arguments théoriques et empirique que les dirigeants sont incités à réduire les bénéfices dans l'intention de payer moins d'impôt. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H4.g : il existe une relation inverse entre la charge fiscale et la gestion des résultats.

2- Hypothèses de recherche issues de l'étude qualitative

De l'étude qualitative exploratoire ressortent des déterminants de la gestion des résultats, Nous détaillons ici l'ensemble des hypothèses de recherche relatives à ces facteurs. La recherche exploratoire a pour objectif de « *débroussailler les problèmes* » et d'émettre des propositions qui viennent en complément du corps principal d'hypothèses. Ces propositions complètent et renforcent certaines hypothèses provenant de la littérature ou permettent de développer de nouvelles hypothèses qualifiées d'hypothèses « *exploratoires* » (Evrard et al., 2003) ou émergentes. Ainsi, deux types de variables sont définis : les variables renforcées découlant de la littérature et les variables émergentes.

2-1- Renforcement du choix des hypothèses issues de la littérature

Dans le cadre de notre recherche, l'objectif principal de la phase exploratoire est de renseigner sur l'objet de recherche mais également d'apporter des informations importantes pour la formulation de nos hypothèses. Elle permet tout d'abord d'appuyer certaines hypothèses issues de la littérature et faire émerger par la suite des hypothèses du terrain. L'étude qualitative réalisée nous a permis de s'assurer de l'existence de la pratique de la gestion des résultats au sein des banques algériennes. Ce qui nous motive d'aller plus profond dans cette recherche. Ainsi, nous présentant dans cette partie les hypothèses qui sont apparues lors de la réalisation de la phase qualitative et qui corroborent les hypothèses issues de la littérature telles que celles liée à l'utilisation des provisions pour créances douteuses et celles liées aux dividendes, la charge fiscale, le rôle du conseil d'administration et du comité d'audit ainsi que la qualité de l'audit externe.

En premier lieu, les études antérieures sont unanimes sur l'utilisation des provisions techniques par les managers des banques pour gérer leurs résultats. La partie discrétionnaire de ces provisions est utilisée par la majorité des modèles en tant que mesure de la gestion des

résultats. Au vu des résultats de l'étude qualitative exploratoire, La majorité des interviewés confirment utilisation des provisions pour créances douteuses par les banques algériennes pour gérer leurs résultats. Ce qui confirme l'hypothèse nulle (H0) de notre recherche.

En deuxième lieu, atteindre un certain niveau de dividendes distribué constitue un terrain favorable à la discrétion managériale et affectent positivement les provisions pour créances douteuses discrétionnaires. Ainsi, elle pousse les managers à gérer les résultats. Il ressort des entretiens que la principale motivation à la gestion des résultats dans les banques algériennes est le souci de distribuer des dividendes importants, Compte tenu de la position de la plupart des interviewés, nous considérons que la distribution des dividendes a une influence sur la gestion des résultats notamment dans les banques privées. Ceci conforte l'hypothèse (H4.f) issue de la littérature selon laquelle il existe un lien positif entre le niveau des dividendes et la gestion des résultats.

En troisième lieu, les pratiques comptables dans les entreprises algériennes en générale et les banques en particulier demeurent fortement rattachées aux règles fiscales. Les résultats de l'étude exploratoire soulignent que l'aspect fiscal peut agir indirectement et être un facteur incitatif à la gestion des résultats. Ainsi, les dirigeants seraient d'autant plus incités à gérer les résultats comptables à la baisse en présence de taux d'imposition effectifs² élevés. Néanmoins, étant donné le lien étroit entre le système comptable et fiscal en Algérie, nous anticipons qu'il serait plus probable que la charge fiscale soit significatif pour les banques algériennes. Ceci vient renforcer l'hypothèse (H4.g) sur l'existence d'un lien négatif entre la charge fiscale et la gestion des résultats.

En quatrième lieu, La présence d'administrateurs indépendants au sein des conseils d'administration et la séparation entre la fonction du président directeur général et celle du président de conseil d'administration est considérée comme une bonne pratique de gouvernance. L'efficacité du conseil d'administration est en effet renforcée par la présence de membres extérieurs, qui sont jugés plus compétents et plus objectifs, et la séparation entre les deux fonctions. Dans l'étude qualitative, plusieurs interviewé ont critiqué le rôle joué par cet organe en tant que mécanisme de contrôle dans les banques algériennes notamment publiques. Ils ont beaucoup insisté sur trois insuffisances qui sont : l'indépendance, la compétence et le cumul des fonctions. Les deux premiers points sont également relevés dans les comités

² C'est un taux utilisé pour mesurer la charge fiscale, c'est le rapport entre l'impôt sur les bénéfices des sociétés et le bénéfice avant impôts.

d'audit de nos banques. Ces insuffisances au niveau de ces mécanismes de contrôle vont inciter les managers des banques à gérer leurs résultats. Ceci corrobore les hypothèses (H1.b) et (H2.b) issues de la littérature, selon lesquelles il existe un lien négatif entre l'indépendance des membres du conseil et du comité d'audit et la gestion des résultats. Ces conclusions appuient également l'hypothèse 1c, selon laquelle il existe un lien négatif entre le cumul des fonctions au sein du conseil et la gestion des résultats.

En cinquième lieu, plusieurs études montrent que la qualité d'audit externe renforce le contenu informatif du résultat publié et réduit par conséquent la gestion des résultats. L'argument central est que la qualité d'audit, telle que perçue via l'indépendance et la réputation de l'auditeur, permet de crédibiliser le résultat comptable. Les résultats de l'étude exploratoire relèvent les insuffisances de l'audit externe notamment en matière de compétence et d'indépendance. Une telle situation, selon les interviewés, encourage les dirigeants à engager dans la gestion des résultats. Les hypothèses (H3.a, H3.b et H3.c) issues de la littérature selon lesquelles il existe un lien entre les caractéristiques de la qualité d'audit et la gestion des résultats s'en trouvent donc confortées.

2-2- Emergences de nouvelles hypothèses de recherche

La phase exploratoire a permis de faire de nouvelles hypothèses de recherche. L'impact du passage du plan comptable national au système comptable et financier, l'impact de la propriété de la banque entre publique et privée.

2-2-1- L'impact de la propriété de la banque entre publique et privée.

Les résultats de notre étude qualitative indiquent que les banques privées gèrent leurs résultats plus que les banques publiques. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H4.h : les banques privées gèrent leurs résultats plus que les banques publiques

2-2-2- L'impact du passage du plan comptable national au système comptable et financier

Les changements de normes comptables sont censés influencer les habitudes et les résultats des rapports. L'introduction de nouvelles normes ou les changements de normes sont généralement destinés à améliorer la précision, la comparabilité et l'uniformité des chiffres

comptables entre les entreprises et les économies. Par conséquent, l'adoption globale ou la convergence avec les IFRS sont considérés comme susceptible déterminants importants de la qualité de l'information comptable. Cependant, Au vu des résultats de l'étude exploratoire. La majorité des interviewés estime que le passage PCN-SCF n'a pas d'impact sur la gestion des résultats dans les banques algériennes et qu'on est resté pratiquement dans le même niveau en terme de flexibilité. D'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse H5 : Le passage PCN-SCF n'a pas d'impact sur la qualité du résultat comptable.

Conclusion

Nous avons réalisé, auprès de divers acteurs, des entretiens semi-directifs sur la base d'un guide d'entretien. La taille de l'échantillon a été déterminée selon le principe de la saturation sémantique et les entretiens ont été traités manuellement selon la méthode de l'analyse de contenu. A l'issue de cette analyse, plusieurs conclusions peuvent être formulées.

Tout d'abord, il apparaît que la gestion des résultats est relativement pratiquée par les banques algériennes. Les recommandations et les réserves formulées par quelques commissaires aux comptes ainsi que les discordances que nous avons constatées entre les différents documents des banques confirment ce constat.

Les résultats des entretiens sont unanimes sur l'utilisation des provisions pour créances douteuses par les dirigeants des banques algériennes pour gérer les résultats déclarés. Cela a été mentionné par environ 95% des personnes interrogées. En outre, les résultats indiquent qu'environ 41% des personnes interrogées considèrent les dividendes comme principal facteur incitant les dirigeants des banques à adopter ce genre de pratiques. Par ailleurs, Quant aux contraintes à la gestion des résultats dans les banques algériennes, peu de personnes interrogées pensent que les systèmes actuels peuvent détecter et faire face efficacement aux pratiques de la gestion des résultats.

Les hypothèses émergent de deux sources, d'une part, de la littérature, et d'autre part, de l'étude qualitative exploratoire. Ainsi, la première étape de la démarche de recherche a consisté à identifier des hypothèses issues des lectures théoriques. La deuxième étape a consisté à faire émerger des hypothèses à partir d'entretiens semi-directifs exploratoires. L'ensemble des hypothèses a été classé en cinq types de facteurs. Le premier type de facteurs se raccroche aux caractéristiques du conseil d'administration. Le deuxième type de facteurs est relatif aux caractéristiques du comité d'audit. Le troisième type concerne les variables liées aux caractéristiques de la qualité d'audit externe. Le quatrième type est lié aux caractéristiques de la banque telle que la taille de banque, le levier financier, la performance, la qualité des actifs, la politique de distribution de dividendes, la charge fiscale, la propriété de la banque. Le cinquième type concerne l'hypothèse liée à l'impact du passage PCN-SCF sur la gestion des résultats. L'examen de la validité des différentes hypothèses sera l'objet du prochain chapitre.



SIXIEME CHAPITRE :
L'ETUDE QUANTITATIVE

Introduction

Rappelons que l'objectif de la présente recherche est de déterminer les facteurs explicatifs de la gestion des résultats. L'objectif de ce chapitre est de tester empiriquement les hypothèses de recherche développées dans le cinquième chapitre. Ainsi, nous nous proposons de tester empiriquement dans le contexte des banques algériennes, l'effet du conseil d'administration, du comité d'audit, de la qualité d'audit externe et des caractéristiques de la banque sur la gestion des résultats.

Le plan de cette partie empirique s'articule de la façon suivante : Dans la première section, nous présentons l'aspect méthodologique de l'étude empirique. Il concerne principalement, la description de la procédure de sélection de l'échantillon, de la collecte des données nécessaires à l'étude et de la mesure et de la définition des variables, ces variables permettent enfin de formuler des modèles explicatifs de la gestion des résultats. La méthode et les outils statistiques et économétriques qui servent à tester la validité des hypothèses théoriques seront présentés dans la deuxième section. La mesure de la variable à expliquer – gestion des résultats – fait l'objet de troisième section. Les statistiques descriptives seront traitées au niveau de la quatrième section et qui permet de donner un aperçu de la variable à expliquer, ainsi que les variables explicatives. Dans la cinquième section, nous exposons les résultats des tests statistiques ainsi que leurs interprétations.

Section 1 : Opérationnalisation des variables et présentation du modèle explicatif

Dans cette section, nous allons tout d'abord présenter brièvement la procédure de sélection de l'échantillon ainsi que ses caractéristiques. Ensuite, nous précisons les sources de données utilisées et nous définissons les variables retenues dans le cadre de cette étude ainsi que leurs mesures. Enfin, nous présentons les modèles de recherche choisis permettant de tester les hypothèses de recherche formulées dans le chapitre précédent.

1- Présentation de l'échantillon et collecte des données

Dans ce qui suit, nous allons présenter l'échantillon et la méthode de collecte des données.

1-1- Présentation de l'échantillon

L'échantillon de l'étude est constitué de 16 banques parmi 20 banques opérant sur le marché algérien dont 10 privées et 6 publiques. Les banques concernées par cette étude sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N° 13 : Les banques de l'échantillon

Banques publiques	CNEP BADR BDL BNA BEA CPA
Banques privées	SGA NATIXISS AL BARAKA BNP ABC HOUSING AGB TRUST FRANSABANK CALYON

Les succursales (CITIBANK, ARAB BANK PLC et HSBC) ont été écartées car elles ne disposent pas de certaines caractéristiques relatives à quelques variables retenues dans cette étude. Ces trois succursales n'ont pas ni de conseil d'administration ni du comité d'audit. De même, nous avons retenu dans notre échantillon que les banques qui ont été installées en Algérie et qui étaient opérationnelles durant la période de l'étude 2009- 2013. Les autres banques ont été exclues tel que AL SALAM BANK. Ces banques ont été retirées en raison des données manquantes, et, ceci dans le but d'utiliser la méthode des données de panel équilibrée « Balanced data » et éviter la méthode des données manquantes « unbalanced data » qui nécessite une analyse plus compliquée.

En termes d'indicateurs chiffrés, en 2013, les banques de l'échantillon distribuent plus de 97% de l'encours total des crédits distribués par l'ensemble des banques et collectent environ 96% de l'ensemble des dépôts collectés. Ces banques contribuent à plus de 95% dans le produit net bancaire dégagé par l'ensemble des banques de la place. Ainsi, notre échantillon

représente presque tout le secteur bancaire algérien et les résultats que nous allons dégager peuvent être généralisés sur l'ensemble des banques.

1-2- collecte et sources des données

Pour collecter les données nécessaires à notre étude empirique, nous avons eu recours à diverses sources et ce en fonction du type des données.

1-2-1- Les données relatives à la mesure de la gestion des résultats

Pour mesurer la gestion des résultats dans les banques algériennes, nous avons besoin en premier lieu d'avoir des données quantitatives relatives aux crédits non performants (créances douteuses), aux garanties reçues de la clientèle et de l'Etat et qui viennent en déduction du montant à provisionner et aux dotations des provisions cumulées annuelles pour chaque banque de l'échantillon et sur la période allant de 2009 à 2013. La majorité des variables a été collectée manuellement à partir des états financiers, des rapports annuels, des rapports de commissaires aux comptes et des documents de référence publiés sur le site Internet de chacune des banques de l'échantillon. Ces données ont été complétées et vérifiées en se référant aux informations fournies par certaines banques.

Pour mesurer la gestion des résultats, nous avons besoin des données de la période (2009 - 2013) correspondant à la période postérieure à l'entrée en vigueur du nouveau système comptable et financier. Pour que les données soient homogènes, nous avons travaillé avec les données retraitées de l'année 2009 selon le nouveau système comptable et financier¹. La taille définitive de l'échantillon est donc de 80 observations-années.

1-2-2- Les données relatives aux différents déterminants de la gestion des résultats

La majorité des données relatives aux variables explicatives qui sont liées aux caractéristiques du conseil d'administration, du comité d'audit et de la structure de propriété ainsi que celles relatives à la qualité d'audit et aux caractéristiques de la banque durant la période (2009 - 2013) ont été communiquées par les banques. Ces données ont été complétées en utilisant les rapports annuels, les documents de référence des banques et les bilans fiscaux. Nous avons également consulté les sites web des banques.

¹ Afin d'assurer la comparabilité des informations relatives à l'exercice 2010 avec celles relatives à l'exercice 2009, Instruction n°02 du 29 octobre 2009 portant première application du système comptable financier 2010, oblige les entreprises à procéder au retraitement des comptes issus de 2009 selon les dispositions du SCF.

Dans cette étape de collecte de données nous avons rencontré quelques difficultés, par exemple, la réticence et parfois le refus de certaines banque à nous communiquer les informations nécessaires à notre recherche, ce constat est rencontré chez les banques publiques plus que les banques privées au motif que les données demandées sont confidentielles. Les données anciennes nous ont constitué une autre difficulté à cause de la non performance des systèmes d'information de quelques banques et à la difficulté d'accès et de recherche dans les archives.

2- Mesure des variables

Afin d'opérationnaliser les hypothèses à tester, deux modèles ont été envisagés. Cette partie est consacrée à une présentation des variables des deux modèles. Nous définissons dans ce qui suit toutes les variables retenues pour l'analyse statistique ainsi que leurs mesures. Sont alors décrites la variable à expliquer puis les variables explicatives. Ensuite, nous récapitulons les modèles explicatifs testés ultérieurement.

2-1- Mesure des variables dépendante

La variable que nous cherchons à expliquer, aussi appelée variable dépendante, est la gestion des résultats. Comme nous avons vu dans la cinquième section du deuxième chapitre, selon McNichols et Wilson (1988), l'approche des accruals spécifiques est l'approche la plus approprié pour détecter et mesurer la gestion des résultats dans certains secteurs d'activité. Dans le secteur bancaire et d'après les travaux de recherches antérieurs, il y a une sorte de consensus sur l'utilisation des provisions sur créances douteuses comme principal levier de la gestion des résultats. Pour mesurer la gestion des résultats pratiquée à travers les provisions pour créances douteuses, nous adoptons la méthodologie de Cornett et *al.* (2009) qui est fortement inspiré de celle de Jones (1991). Cette méthodologie a été adopté également par Taktak et Mbarki (2014) et Hamza Elleuch (2015). Cette approche décompose ces provisions en deux parties:

- La première partie reflète la composante normale ou non discrétionnaire telle que définie par les exigences règlementaires.
- La partie résiduelle reflète la composante discrétionnaire de cette variable.

$$\text{Provisions discrétionnaires} = \text{Provisions totales} - \text{Provisions non discrétionnaires}$$

Dans notre étude, l'estimation de la composante normale ou non discrétionnaire des provisions est basée sur des modèles déjà développés dans les études antérieures telles que Wahlen (1994), Beatty et *al.* (1995) et Kanagaretnam et *al.* (2004, 2010) mais qui prend en considération les spécificités réglementaires (l'instruction 74-94) et comptables (SCF banque) relatifs au provisionnement dans le contexte algérien. Plusieurs chercheurs préfèrent ce genre de méthodologie basé sur l'adaptation des modèles existants au contexte de l'étude au lieu d'utiliser un modèle validé dans un environnement et de le tester directement dans un autre contexte. Dans le même ordre d'idées, l'étude de Hasan et Wall (2004) met en évidence les insuffisances de l'emploi du même modèle de ségrégation des provisions pour les banques américaines et non américaines. Selon ces auteurs, certaines variables, comme la radiation des créances, jugées fondamentales pour l'estimation de la partie discrétionnaire dans le contexte américain, n'ont aucun pouvoir explicatif pour les banques non américaines. Ils considèrent la prise en compte des spécificités et des différences réglementation entre les différents pays comme condition nécessaire pour une séparation objective entre la partie discrétionnaire et non discrétionnaire des provisions.

Dans notre étude, nous proposons un modèle qui tient compte à la fois des exigences réglementaires bancaires imposées par les règlements et instructions de la Banque d'Algérie et celles comptables. L'article 16 de l'instruction n° 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers précise que le taux de provisionnement s'applique sur le montant de la créance douteuse net de garanties². En comptabilité, le montant des provisions cumulées en fin de période égal aux provisions cumulées en début de période plus les dotations aux provisions de l'année moins les reprises de provisions. En respectant ces règles, nous avons suggéré, pour expliquer la partie non discrétionnaire des provisions pour créances douteuses (LLP_{it}), les variables suivantes : les créances douteuses ou créances non performantes (NPL_{it}) et les dotations aux provisions cumulées en début de période (LLA_{it-1}) en suivant les modèles proposés par Wahlen (1994) et Beatty et *al.* (1995) et nous avons proposé également d'introduire la variable (GAR) qui représente l'ensemble des garanties reçues de la clientèle et de l'Etat et qui viennent en déduction du montant à provisionner. Récemment, ce modèle a été utilisé également dans d'autres contextes proche au contexte algérien (par exemple : Ahmed et *al.* (2014) dans le contexte nigérien, Taktak et Mbarki (2014) et Hamza Elleuch (2015) dans le contexte tunisien)

² Pour plus de détail, voir la section 4 du quatrième chapitre.

Les variables retenues par notre modèle se limitent aux variables imposées par la réglementation bancaire et la règle comptable. Ainsi, d'autres variables ont été écartées telles que la variation des crédits ($\Delta LOAN_{it}$) et la variation des créances douteuses (ΔNPL_{it}) proposées par Kanagaretnam et al. (2004,2010). Nous avons exclu ces variables en se référant à l'étude de Elleuch hamza (2015) sur des banques tunisiennes³. Elle a jugé indispensable de ne pas introduire la variation des crédits et des créances douteuses, étant donné que la politique de provisionnement suivie par les banques algériennes est statique, et en aucun cas, elle permet d'anticiper le risque de crédit (p.158). D'où, le modèle à estimer est le suivant:

$$\frac{LLP_{it}}{TCC_{it-1}} = b_0 + b_1 \frac{NPL_{it}}{TCC_{it-1}} + b_2 \frac{LLA_{it-1}}{TCC_{it-1}} + b_3 \frac{GAR_{it}}{TCC_{it-1}} + \epsilon_{it}$$

Avec :

LLP_{it} : Les dotations aux provisions pour créances douteuses de la banque i à la date t ;

NPL_{it} : Les prêts non performants de la banque i à la date t ;

LLA_{it-1} : Les dotations aux provisions cumulées (les réserves de provision) de la banque i à la date $t-1$;

GAR_{it} : Les garanties reçues de la clientèle et de l'Etat par la banque i à la date t ;

TCC_{it-1} : Le total des crédits sur clientèle de la banque i à la date $t-1$.

Toutes les variables du modèle sont standardisées par cette variable pour éviter le problème d'hétéroscédasticité.

ϵ_{it} : Le terme d'erreur de l'équation ;

$b_{0...3}$: Les coefficients du modèle.

Ces coefficients seront estimés sur des données de panel de 16 banques durant la période 2009-2013. Après, nous appliquons ces coefficients aux données de la même période pour calculer les dotations aux provisions pour créances douteuses non discrétionnaires ($LLPND_{it}$). Elles représentent les dotations pour créances douteuses calculées objectivement s'il n'y avait pas de gestion des résultats:

$$\frac{LLPND_{it}}{TCC_{it-1}} = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 \frac{NPL_{it}}{TCC_{it-1}} + \hat{b}_2 \frac{LLA_{it-1}}{TCC_{it-1}} + \hat{b}_3 \frac{GAR_{it}}{TCC_{it-1}}$$

³ Les textes réglementaires algériens en matière de provisionnement sont proches à ceux tunisiens.

La détermination des provisions discrétionnaires (LLPDit) sera effectuée en troisième lieu. C'est la différence entre les dotations aux provisions observées sur les documents comptables des banques durant la période 2009-2013 et les dotations aux provisions non discrétionnaires calculées en utilisant le modèle estimé :

$$LLPD_{it}/TCC_{it-1} = LLP_{it}/TCC_{it-1} - LLPND_{it}/TCC_{it-1}$$

$$LLPD_{it}/TCC_{it-1} = LLP_{it}/TCC_{it-1} - [\hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 NPL_{it}/TCC_{it-1} + \hat{\beta}_2 LLA_{it-1}/TCC_{it-1} + \hat{\beta}_3 GAR_{it}/TCC_{IT-1}]$$

Pour identifier les déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes, nous mesurant tout d'abord cette pratique par la valeur absolue des provisions pour créances douteuses discrétionnaires (ABSGR) puis une analyse selon le signe sera faite.

2-2- Mesure des variables indépendantes

Trois catégories de variables indépendantes (explicatives) seront testées. La première est liée aux caractéristiques du conseil d'administration, la deuxième aux caractéristiques du comité d'audit et d'audit externe, la troisième aux caractéristiques de la banque ainsi que d'autres variables telles que le taux d'imposition effectif et le taux de distribution de dividendes.

2-2-1- Les caractéristiques du conseil d'administration

Dans le cadre de cette étude, plusieurs caractéristiques liées au conseil d'administration (ou conseil de surveillance) ont été retenues. Le détail de ces variables et leurs mesures sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N° 14 : Mesure des variables liées aux caractéristiques du conseil d'administration

variables	définition	mesure	source
TCA	la taille du conseil d'administration	Le nombre d'administrateur dans le conseil d'administration	Yermack (1998), Xie et al. (2001), Petra (2007) et Siala et al. (2009)
INDCA	L'indépendance des administrateurs externes	Le rapport entre le nombre des administrateurs externes indépendants et le nombre total des administrateurs	Byrd et Hickman (1992) Weisbach (1998), Kamran et al. (2006) et Siala et al. (2009)
CUMUL	Cumul des fonctions	prend la valeur 1 si les deux postes sont occupés par la même personne, et 0 si non.	Chtourou et al. (2001), Petra (2007) et Zarai et Bettabai (2007)
DILCA	La diligence du conseil	Le nombre de réunion du conseil d'administration par an	Gulzar et Wang (2011) et Metawee (2013)

2-2-2- Les caractéristiques du comité d'audit

Les caractéristiques du comité d'audit retenues sont, la taille du comité d'audit, l'indépendance des membres et la diligence du comité. Le détail de ces variables et leurs mesures sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N° 15 : Mesure des variables liées aux caractéristiques du comité d'audit

Variables	Définition	Mesure	Source
TCAUD	La taille du comité d'audit	Le nombre de membres dans le comité d'audit	Zhou et Chen (2004), Bedard et al. (2004) et Anderson et al. (2004)
INDCAUD	L'indépendance des membres du comité d'audit	Le rapport entre le nombre des membres externes indépendants et le nombre total des membres	Wright (1996), Carcello et Neal (2000) et Zarai et Bettabai (2007)
DILCAUD	La diligence du comité d'audit	Le nombre de réunion du comité d'audit par an	Abbott et al. (2000) et Beasley et al. (2000) Baccouche et al. (2013)

2-2-3- Les caractéristiques de la qualité d'audit externe

Les variables retenues pour mesurer la qualité de l'audit sont : la réputation, la dépendance économique et le changement de l'auditeur. Le détail de ces variables et leurs mesures sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N° 16 : Mesure des variables liées aux caractéristiques de l'audit externe

Variables	Définition	Mesure	Source
REAUDT	La réputation de l'auditeur	Une variable dichotomique prend la valeur 1 si la banque est auditée, outre l'audit légal, par un auditeur appartient aux « Big 4 » et 0 dans le cas contraire	Lin et Hwang (2010) et Taktak et Mbarki (2014)
DEPAUDT	La dépendance économique de l'auditeur	Le logarithme népérien des honoraires totaux d'audit payés et déclarés par la banque	Kanagaretnam et al. (2010) et Gerayli et al. (2011)
CHNAUDT	Le changement de l'auditeur	Une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si l'auditeur est changé et 0 dans le cas contraire	Dabor et al. (2013) et DeFond et Subramanyam (1998)

2-2-4- Les caractéristiques de la banque

Dans le cadre de cette étude, plusieurs caractéristiques liées à la banque ont été retenues. Il s'agit principalement de la taille de l'entreprise, Le levier financier, La performance de la

banque, La qualité des actifs et la concentration de propriété. Le détail de ces variables et leurs mesures sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N° 17 : Mesure des variables liées aux caractéristiques de la banque

Variables	Définition	Mesure	Source
TAILLE	La taille de la banque	Logarithme naturel du total des actifs	Gerayli et al. (2011)
PERF	La performance de la banque	ROA= résultat net /total actif	Gunny (2010); Taylor et Xu (2010) et Leggett et al. (2010)
QUACTIF	La qualité de l'actif de la Banque	Total crédit/total actifs	Dabor et al. (2013) Morgan (2002)
LEV	Le levier financier	Total dette/total fonds propres *100	Dabor et al. (2013) Warfield et al. (1995)
CONST	Concentration de propriété	Une variable dichotomique prend la valeur 1 si l'actionnariat concentré (un actionnaire détient plus de 50% du capital) et 0 sinon.	Shabou (2000)
DIV	Le taux de distribution de dividendes	Le montant de dividendes distribué dans l'année n/ le résultat de l'année n-1	proposé par le chercheur
TAXE	La charge fiscale	L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) / le produit net bancaire (PNB)	proposé par le chercheur
PROP	Propriété de la banque	Une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si la banque est privée et 0 dans le cas contraire	Proposé par le chercheur

3- Spécification des modèles

Cette étude propose deux modèles Pour tester les hypothèses de recherche. Bien que la gestion des résultats soit la variable dépendante dans chaque modèle, il existe de nombreux facteurs qui favorisent la séparation entre certaines variables explicatives. Les premiers résultats impliquent un coefficient de corrélation élevé entre quelques caractéristiques du comité d'audit et du conseil d'administration, de nombreuses études telles que Xie et al. (2003) ont trouvé une corrélation entre ces deux variables et proposent la séparation entre les caractéristiques du comité d'audit et du conseil en deux modèles. D'autres exemples peuvent être vus dans Benkel et al. (2006) et Klein (2002a). Bien que ce problème de corrélation puisse être résolu en supprimant les variables colinéaires de la régression (Baum, 2006), cette omission peut affecter certaines caractéristiques importantes ou endommagées d'autres qui

sont liés au conseil d'administration ou au comité d'audit. Ainsi, la séparation peut être mieux que l'omission comme recommandé par Xie et *al.* (2003).

Par ailleurs, une autre justification de la séparation est apportée par les études de Rediker et Sith (1995), Carcello et *al.* (2002), Agrawal et Knoeber (1996) et Boo et Sharma (2008) qui suggèrent que les différentes caractéristiques de la gouvernance d'entreprise peuvent être substituées les unes aux autres. Par exemple, Carcello et *al.* (2002), qui examinent la relation entre la gouvernance d'entreprise et la qualité d'audit, ont remplacé les attributs du conseil d'administration par les attributs du comité d'audit (par exemple : taille, la fréquence des réunions et l'expertise). En conséquence et afin d'éviter la question de la substitution potentielle qui pourrait survenir entre les caractéristiques du conseil d'administration et les caractéristiques du comité d'audit, cette recherche adopte un modèle séparé pour chaque ensemble d'attributs. Cela permet d'étudier l'influence des caractéristiques du comité d'audit sur la gestion des résultats et celle des caractéristiques du conseil d'administration d'une manière séparée.

Enfin, la plupart des études qui examinent le rôle des comités d'audit et d'audit externe d'une part et la gestion des résultats de l'autre part, comme Lin et *al.* (2006), Rainsbury et *al.* (2009) et Baxter et Cotter (2009) n'incluent pas les caractéristiques du conseil d'administration en raison de l'interaction entre le comité d'audit et l'audit externe.

Statistiquement, il est avancé que l'augmentation du nombre de variables dans un modèle pourrait avoir pour effet de réduire la puissance du modèle. Il est constaté que l'introduction des caractéristiques du comité d'audit dans le même modèle avec les caractéristiques du conseil d'administration diminue le niveau de R^2 . Ainsi, il est recommandé de séparer entre les deux. Dans cette logique, nous proposons de tester les deux modèles de régression présentés ci après.

3-1- Spécification du premier modèle

Le premier modèle vise à étudier l'effet des caractéristiques du conseil d'administration et des caractéristiques de la banque sur la gestion des résultats. Comme mentionné ci-dessus, les caractéristiques du comité d'audit sont éliminées du premier modèle pour les raisons ci-dessus. Par conséquent, le premier modèle est présenté comme suit :

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 TCA_{it} + \beta_2 INDCA_{it} + \beta_3 CUMUL_{it} + \beta_4 DILCA_{it} + \beta_5 TAILLE_{it} + \beta_6 LEV_{it} \\ + \beta_7 PERF_{it} + \beta_8 QUACTIF_{it} + \beta_9 TAXE_{it} + \beta_{10} DIV_{it} + \beta_{11} CONST_{it} + \beta_{12} PROPR_{it}$$

La variable à expliquer et les variables explicatives du premier modèle sont récapitulées dans le tableau ci dessous. Outre le nom des indicateurs, les modalités de mesures des variables sont décrites dans ce tableau.

Tableau N° 18 : Récapitulatif des hypothèses et déterminants de la gestion des résultats -Premier modèle –

Hypothèses	Variables	Noms	Mesures
Variables à expliquer			
	La gestion des résultats	GR	La valeur absolue des provisions pour créances douteuses discrétionnaires
Les variables explicatives			
Les caractéristiques du conseil d'administration			
H1.a	Taille CA	TCA	Le nombre d'administrateur dans le conseil d'administration
H1.b	L'indépendance des membres du CA	INDCA	Le rapport entre le nombre des administrateurs externes indépendants et le nombre total des administrateurs
H1.c	Le cumul des fonctions du PDG et président CA	CUMUL	Le nombre de réunion du conseil d'administration par an
H1.d	La diligence du CA	DILCA	1 si les deux postes sont occupés par la même personne, et 0 si non.
Les caractéristiques de la banque			
H4.a	La taille de la banque	TAILLE	Logarithme naturel du total des actifs
H4.b	Le levier financier	LEV	Total dette/total fonds propres *100
H4.c	La qualité des actifs	QUACTIF	Total crédit/total actifs
H4.d	La performance de la banque	PERF	ROA= résultat net /total actif
H4.e	La concentration de la propriété	CONST	1 : si l'actionnariat concentré 0: sinon.
H4.f	Taux de distribution des dividendes	DIV	Le montant de dividendes distribué dans l'année n/ le résultat de l'année n-1
H4.g	La charge fiscale	TAXE	L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) / le produit net bancaire (PNB)
H4.h	La propriété de la banque	PROP	1: si la banque est privée 0: dans le cas contraire

3-2- Spécification du deuxième modèle

Le second modèle vise à étudier l'effet des caractéristiques du comité d'audit , des facteurs d'audit externe et des caractéristiques de la banque sur la gestion des résultats. Comme mentionné ci-dessus, les caractéristiques du conseil d'administration sont éliminées du deuxième modèle pour les raisons ci-dessus. Par conséquent, le deuxième modèle est présenté comme suit :

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_2 TCAUD_{it} + \beta_3 INDCAUD_{it} + \beta_4 DILCAUD_{it} + \beta_5 AUDIT_{it} + \beta_6 DEPAUD_{it} + \beta_8 CHNAUDT_{it} + \beta_8 TAILLE_{it} + \beta_9 LEV_{it} + \beta_{10} PERF_{it} + \beta_{11} QUACTIF_{it} + \beta_{12} TAXE_{it} + \beta_{13} DIV_{it} + \beta_{14} CONST_{it} + \beta_{15} PROPR_{it}$$

La variable à expliquer et les variables explicatives du deuxième modèle sont récapitulées dans le tableau ci dessous.

Tableau N° 19 : Récapitulatif des hypothèses et déterminants de la gestion des résultats -Deuxième modèle –

Hypothèses	Variables	Noms	Mesures
Variables à expliquer			
	La gestion des résultats	GR	La valeur absolue des provisions pour créances douteuses discrétionnaires
Les variables explicatives			
Les caractéristiques du comité d'audit			
H2.a	Taille du comité d'audit	TCAUD	Le nombre des membres du comité d'audit
H2.b	L'indépendance des membres du comité d'audit	INDCAUD	Le rapport entre le nombre des membres externes indépendants et le nombre total des membres
H2.c	La diligence du comité d'audit	DILCAUD	Le nombre de réunion du comité d'audit par an
Les caractéristiques de l'audit externe			
H3.a	La réputation de l'auditeur	REAUDT	1 : si la banque est auditée, outre l'audit légal, par un auditeur appartient aux « Big 4 » 0 : dans le cas contraire
H3.b	La dépendance économique de l'auditeur	DEPAUDT	Le logarithme népérien des honoraires totaux d'audit payés et déclarés par la banque
H3.c	Le changement de l'auditeur	CHNAUDT	1 si l'auditeur est changé 0 dans le cas contraire
Les caractéristiques de la banque			
H4.a	La taille de la banque	TAILLE	Logarithme naturel du total des actifs
H4.b	Le levier financier	LEV	Total dette/total fonds propres *100
H4.c	La qualité des actifs	QUACTIF	Total crédit/total actifs
H4.d	La performance de la banque	PERF	ROA= résultat net /total actif
H4.e	La concentration de la propriété	CONST	1 : si l'actionnariat concentré (un actionnaire détient plus de 50% du capital) 0: sinon.
H4.f	distribution des dividendes	DIV	Le montant de dividendes distribué dans l'année n/ le résultat de l'année n-1
H4.g	La charge fiscale	TAXE	L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) / le produit net bancaire (PNB)
H4.h	la propriété de la banque	PROP	1: si la banque est privée 0: dans le cas contraire

Section 2 : La méthode et les outils d'analyse

Cette section permet de présenter la méthode et les outils statistiques utilisés dans l'étude quantitative menée. Tout d'abord, nous justifions le choix de la méthode utilisée. Ensuite est faite une présentation de cette méthode et enfin nous exposons quelques tests statistiques utilisés lors de l'analyse, ce qui permet ainsi de poser les jalons avant la présentation des résultats.

1- Le choix de la méthode d'analyse

Les modèles de notre recherche comprennent deux natures de variables : les variables indépendantes (variables explicatives) pour chaque modèle et la variable dépendante (variables à expliquer). Il existe une relation causale entre ces variables, la variable indépendante représente la cause dont l'effet se mesure sur la variable dépendante. Les régressions sont les méthodes explicatives les plus utilisées en sciences sociales pour mesurer le pouvoir explicatif des variables indépendantes.

D'après les études antérieures, la variable à expliquer dans cette étude qui est « la gestion des résultats » dépend de plusieurs facteurs. C'est pour cette raison que nous allons utiliser le modèle de régression multiple pour expliquer l'effet de quelques variables indépendantes sur la gestion des résultats.

Selon Evrard et *al.* (2003, p.56), les méthodes statistiques à mettre en œuvre pour tester les relations entre variables sont liées aux types de données à traiter. Dans notre étude, le nombre de banques exerçant sur le marché algérien est très réduit. De ce fait, notre étude se base sur des données structurées sous forme de panel. Cette structure, procure l'avantage de pouvoir prendre en compte les effets individuels des banques et des périodes étudiées, c'est à dire combine la dimension temporelle et individuelle, ce qui permet d'augmenter le nombre d'observations et la variabilité de l'échantillon et avoir, par conséquent, des estimations plus précises. Selon Gujarati (1998, p.23), la combinaison de la série chronologique avec des sections transversales peut accroître à la fois la qualité et la quantité des données.

Notre étude porte sur un échantillon de 16 banques observées sur une période de 5 années, ce qui, par définition, conduit à estimer des modèles de régression sur un panel de 80 observations banque-année.

2- La méthode des données de panel

Après avoir présenté la notion de donnée de panel, quelques points liés à l'utilisation de la méthode des données de panel sont exposés tels que les méthodes d'estimation et les tests de spécifications des données de panel.

2-1- la notion de donnée de panel

Les données utilisées en économétrie sont le plus souvent des séries chronologiques ou temporelles, tel que le montant des importations par an dans un pays donné de, par exemple, 1950 à 2016. On peut à l'inverse disposer de données concernant une période donnée, dites en coupe instantanée, tel que le montant des importations enregistrées en 2016 dans chaque pays.

Les données de panel, ou données croisées, possèdent les deux dimensions précédentes et rapportent les valeurs des variables considérées relevées pour un ensemble, ou panel, d'individus sur une suite de périodes. En statistiques et en économétrie, on appelle données de panel (ou données longitudinales) des données qui comprennent plusieurs observations au cours du temps pour un même individu statistique. En économétrie, le terme de données de panel est simplement synonyme de données croisées ayant généralement une dimension temporelle. On utilise généralement une notation naturelle à deux indices : x_{it} note l'observation de la variable x pour l'individu i à la période t (Thomas, 2004, p.2). Si on fixe l'individu observé, on obtient une série chronologique le concernant, tandis que si l'on fixe la période examinée, on obtient une coupe transversale, ou instantanée, pour l'ensemble des individus. Ceci peut être illustré par le modèle simplifié suivant (Hurlin, 2012, p.11) :

$$y_{it} = \alpha + \beta' x_{it} + \mu_{it}$$

Tels que :

y_{it} : La variable dépendante de l'individu (a) observée au temps (t).

x_{it} : Les variables dépendantes de l'individu (a) observée au temps (t).

α et β' : Les paramètres du modèle.

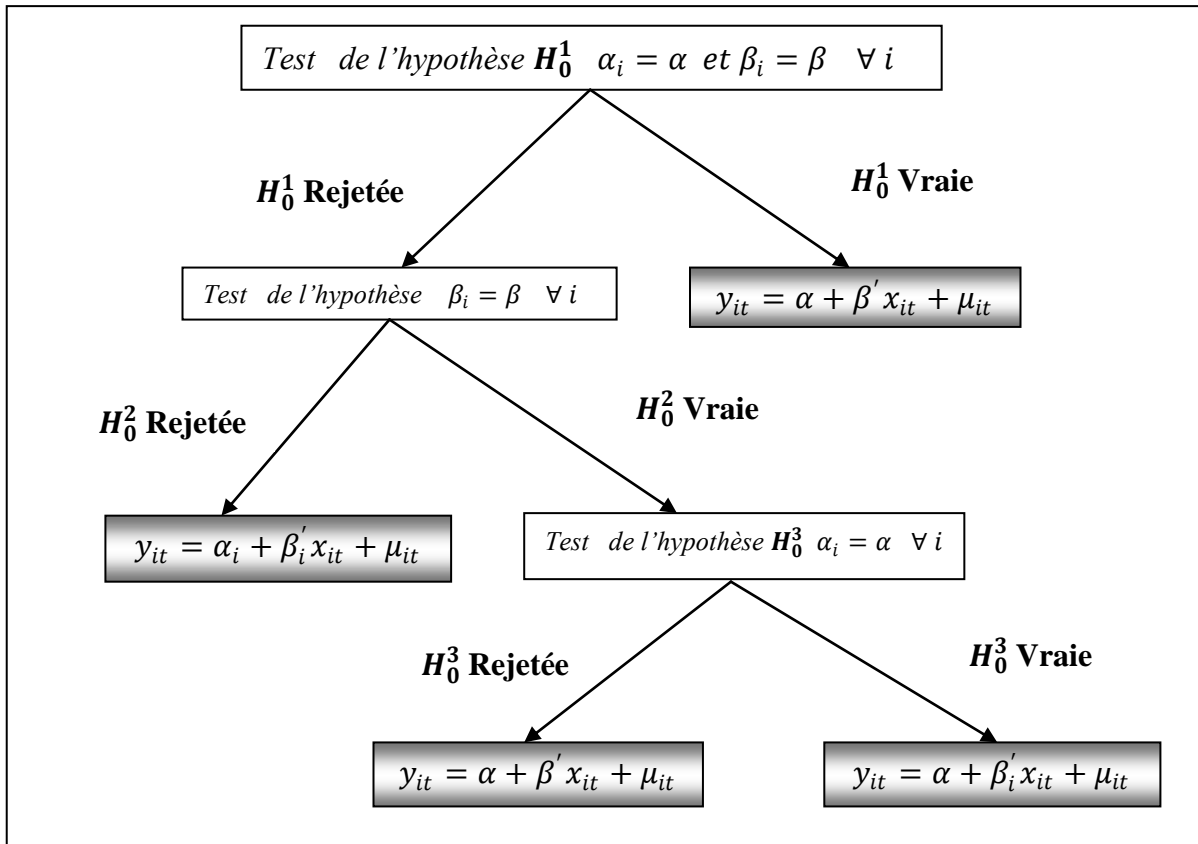
μ_{it} : Le terme d'erreur.

Cette relation peut prendre une autre forme de sorte que les paramètres du modèle ne sont pas fixe, ils sont parfois influencés par les unités instantanées (les individus) . Dans certains modèles, la valeur de la constante varie selon les individus de l'échantillon et c'est pour cette raison qu'on ajoute l'indice « i » et le modèle s'écrit sous la forme suivante (Hurlin, 2012, p.11):

$$y_{it} = \alpha_i + \beta' x_{it} + \mu_{it}$$

Les différents modèles de panel possibles peuvent être résumés par le schéma suivant :

Figure N° 17 : Les différents modèles de panel



Source : Hurlin C., L'Econométrie des Données de Panel Modèles Linéaires Simples, Ecole Doctorale Edocif, Séminaire Méthodologique, 2012, p 11.

Selon Hsiao (2003, p.569), l'utilisation des données de panel par rapport aux données en coupe instantanées ou chronologiques présentent une série d'avantages :

- La double dimension des données (individuelle et temporelle) permet de rendre compte simultanément de la dynamique des comportements et de leur éventuelle hétérogénéité, ce qui constitue un avantage par rapport aux autres types de données que sont les séries temporelles et les coupes transversales.
- Cette double dimension permet de tenir compte de l'influence des caractéristiques non observables des individus sur leurs comportements, dès lors que celles-ci restent stables dans le temps.
- Les données de panel peuvent détecter et mesurer plus facilement les effets qui ne peuvent être facilement observés dans les séries chronologiques ou des données en coupe instantanée.
- En combinant des séries temporelles et des observations en coupe instantanée, les données de panel fournissent plus de données informatives. La complexité des comportements des individus étudiés est souvent mieux décrite.

- A ces avantages viennent s'ajouter d'autres liés au nombre très élevé de données et leur variabilité. L'accroissement de la taille de l'échantillon conduit à l'augmentation du nombre de degré de liberté et à la réduction de la colinéarité entre les variables explicatives en améliorant par là les estimations des résultats obtenus sur base des tests économétriques. En outre, les problèmes soulevés par la non-stationnarité des séries chronologiques et les erreurs d'estimations sont réduits. Avec la double dimension des données de panel, il en résulte une interprétation facile des résultats.

- La combinaison des deux dimensions fournit plus de variabilité, les différences entre les individus, les uns par rapport aux autres créent une variabilité. Cette dernière pouvant être décomposée en variabilité intra-individuelle temporelle proposée à chaque individu et en variabilité interindividuelle.

En résumé, les données de panel peuvent enrichir l'analyse empirique dans des directions qui sont impossibles en utilisant des séries chronologiques ou les coupes instantanées.

2-2- Les méthodes d'estimation des données de panel

Selon Khedhiri (2005, p.90), trois méthodes d'estimation peuvent être envisagées :

- Une estimation par les moindres carrés ordinaires ou régression groupé (Pooled OLS method);
- Une estimation avec effets fixes (Fixed effect model);
- Une estimation avec effets aléatoires (Random effect model).

2-2-1- La méthode d'estimation par les moindres carrés ordinaires (Pooled OLS method)

Cette méthode se fonde sur l'homogénéité des individus de l'échantillon et l'absence de tout effet individuel. C'est à dire ne se démarquent les uns des autres par aucune caractéristique spécifique. Ainsi, elle suppose que tous les paramètres sont identiques pour tous les individus. Cette méthode utilise une seule constante commune aux individus de l'échantillon comme le montre la première équation citée ci dessus. Cette méthode est préconisée quand il y a une homogénéité complète dans les données utilisées (c'est-à-dire les entreprises de l'échantillon appartiennent au même secteur d'activité, ont la même taille, la même situation géographique...). En effet, l'utilisation de cette méthode est moins fréquente dans la vie pratique. Nous essayons souvent d'étudier des données hétérogènes ce qui exclut l'hypothèse de la présence d'une constante commune pour tout les individus de l'échantillon.

2-2-2- La méthode d'estimation avec effets fixes

Dans ce modèle, on suppose qu'il y a une certaine hétérogénéité entre les individus de l'échantillon étudié, Ces différences peuvent être contrôlées par la constante de sorte que chaque individu de coupes transversales a sa propre constante au cours de la période étudiée. Ce modèle examine les effets individuels pour chaque individu de l'échantillon et suppose qu'ils ne changent pas dans le temps, il prend en compte tous les facteurs liés à la spécificité des unités et non pas aux périodes de temps. Ce modèle est connu aussi sous le nom « LSDV » (Least Squares Dummy Variables). L'intégration des variables dummy dans le modèle se fait pour représenter tous les groupes hétérogènes ce qui permet d'identifier les différents individus (Rendon , 2002, p.2).

2-2-3- La méthode d'estimation avec effets aléatoires

Le modèle à effets aléatoires est fondé sur l'hypothèse que les effets individuels sont contrôlés à la fois par la constante et le terme d'erreur, Il suppose que les effets individuels ne sont pas liés aux variables explicatives observées (Ahn et Schmidt, 1998, p.3). Ce dernier est caractérisé par des constantes aléatoires, c'est-à-dire les variations individuelles seront captées sur la base de la relation du terme d'erreur qui pourrait être clarifié par la relation suivante :

$$\eta_{it} = \alpha_i + \varepsilon_{it}$$

Tels que :

η_{it} : Le terme d'erreur général

α_i : Variable mesure les effets spéciaux individuels fixe dans le temps;

Le nombre de paramètres à estimer dans le modèle à effet aléatoire est inférieur par rapport au modèle à effet fixe. Chaque unité en coupe transversale dans ce dernier modèle a sa propre constante, alors que la différence entre les unités en coupe transversale dans le modèle à effets aléatoires est au niveau du terme d'erreur comme le montre la dernière relation.

Le tableau suivant présente une comparaison entre les points de différences et de similitudes des deux modèles à effet fixe et à effets aléatoires :

Tableau N° 20 : Comparaison entre modèle à effet fixe et modèle à effet aléatoire

Les critères	Le modèle à effet fixe	Le modèle à effet aléatoire
La forme fonctionnelle	$y_{it} = (\alpha + \mu_i) + \beta' x_{it} + v_{it}$	$y_{it} = \alpha + \beta' x_{it} + (\mu_i + v_{it})$
La constante	Variante entre les groupes et non les périodes	Constante
La variance des erreurs	Constante	Variante entre les groupes et non les périodes
Les pentes	Constante	Constante
La méthode d'estimation	LSDV, within effect method	GLS, FGLS
Le test des hypothèses	Le test de fichier F	test du Multiplicateur de Lagrange Breusch-Pagan LM test

Source: Park H. M., Linear Regression Models for Panel Data Using SAS, Stata, LIMDEP, and SPSS, Working Paper, The University Information Technology Services, Center for Statistical and Mathematical Computing, Indiana University, 2009, p4.

2-3- Etude de la spécification des données de panel

Etant donné la nature particulière des données de panel, il y a lieu de suivre impérativement l'ordre de certaines étapes économétriques.

2-3-1- Test de spécification du processus générateur des données

Lorsque l'on considère un échantillon de données de panel, la toute première chose qu'il convient de vérifier est la spécification homogène ou hétérogène du processus générateur de données (Doucouré, 2008). Sur le plan économétrique, cela revient à tester l'égalité des coefficients du modèle étudié dans la dimension individuelle. Sur le plan économique, les tests de spécification reviennent à déterminer si l'on est en droit de supposer que le modèle théorique étudié est parfaitement identique pour tous les pays, ou au contraire s'il existe des spécificités propres à chaque pays.

Le but de cette étape, consiste à discriminer entre l'effet spécifique (existence des caractéristiques spécifiques pour chaque entreprise) et l'effet commun (absence des caractéristiques spécifiques pour chaque entreprise). Cette discrimination se fait à l'aide du test d'homogénéité des constantes. Ce test permet d'accepter ou de rejeter l'hypothèse d'égalité des constantes :

$$H_0: \alpha_i = \alpha_2 = \dots = \alpha_n$$

Pour tester cette hypothèse, une statistique de Fisher pour tester (n - 1) restrictions linéaires est généralement utilisée (Asteriou et Hall, 2007, p.347):

$$F = \frac{(R_{FE}^2 - R_{CC}^2)/(N - 1)}{(1 - R_{FE}^2)/(NT - N - K)} \sim F(N - 1, NT - N - K)$$

Où :

R_{FE}^2 : Le coefficient de détermination du modèle à effet fixe.

R_{CC}^2 : Le coefficient de détermination du modèle de régression groupé (Pooled OLS method)

K : le nombre de variables explicatives.

La statistique de Fisher calculé suit sous l'hypothèse H0 une loi de Fischer. On doit choisir le modèle le plus approprié en fonction du résultat du test de F. A cet effet, l'hypothèse d'égalité des constantes sera rejetée lorsque la statistique calculée est supérieure à la valeur critique lue sur la table de Fisher. En d'autre terme, si la probabilité d'acceptation de l'hypothèse nulle d'égalité des constantes α , est supérieure à 5% , dans ce cas ,nous avons un effet commun. Cette spécification implique que les coefficients soient identiques pour tous les individus et l'estimation se fait par le MCO. Alors que si la probabilité d'acceptation de l'hypothèse nulle d'égalité des constantes α est inférieure à 5%, dans ce cas, nous avons un effet spécifique et nous passons au modèle à effets individuels (modèle à effets aléatoires et le modèle à effets fixes) .Les résultats des tests sont les suivants.

2-3-2- Test de spécification des effets individuels – Test de Hausman-

Le test de spécification de Hausman (1978) est un test général qui peut être appliqué à de nombreux problèmes de spécification en économétrie. Mais son application la plus répandue est celle des tests de spécification des effets individuels en panel. Le test de Hausman permet de tester la présence d'une corrélation ou non entre les effets spécifiques et les variables explicatives du modèle. Ce qui permet de choisir entre le modèle à effets fixes et le modèle à effets aléatoires (Kpodar,2007). Ce test est basé sur la statistique de Hausmann suivante (Goaied et Sassi, 2012, p.37) :

$$H = (\hat{\beta}_{MEF} - \hat{\beta}_{MEA})' [V(\hat{\beta}_{MEF}) - V(\hat{\beta}_{MEA})]^{-1} (\hat{\beta}_{MEF} - \hat{\beta}_{MEA}) \rightarrow X^2(K)$$

Où :

$\hat{\beta}_{MEF}$: Paramètres du modèle à effet fixe.

$\hat{\beta}_{MEA}$: Paramètres du modèle à effet aléatoire.

Le test de Hausman repose sur les hypothèses suivantes :

$$H_0: \hat{\beta}_{MEF} - \hat{\beta}_{MEA} = 0$$

$$H_1: \hat{\beta}_{MEF} - \hat{\beta}_{MEA} \neq 0$$

Sous l'hypothèse nulle, la statistique du test suit asymptotiquement une loi de Khi-Deux à k degrés de liberté. On accepte l'hypothèse nulle si la statistique du test est inférieure à la valeur critique lue sur la table de Khi-Deux. En termes de probabilité, On accepte l'hypothèse nulle, si la probabilité de la statistique du test est supérieure à 5%. Il n'y a donc pas de différence systématique entre les deux modèles. Dans une telle situation, Kpodar (2007) indique que le choix de l'un ou l'autre modèle doit être justifié rigoureusement, et il dépend de la conviction de chaque auteur sur la pertinence d'un modèle par rapport à l'autre. Cependant, Doucouré (2008, p.524), soutient que dans ce cas, le modèle à effets aléatoires est plus approprié que celui à effets fixes.

3- Analyses et tests statistiques utilisés

Dans notre étude empirique, nous allons utiliser plusieurs tests statistiques pour s'assurer généralement de la robustesse des résultats obtenus, de sorte que nous pouvons interpréter convenablement le comportement des banques algériennes en matière de gestion des résultats. Dans ce qui suit, nous allons présenter brièvement les principes des tests utilisés :

3-1- Le test d'égalité des paramètres des échantillons

Nous nous intéressons aux tests d'hypothèses de comparaison entre échantillons. Il existe différents tests statistiques univariés selon le type d'échantillons : échantillons indépendants constitués aléatoirement ou échantillons appariés dont les données proviennent du même groupe d'individu. En plus de la manière dont les échantillons ont été constitués (indépendants ou liés), la distribution des données est importante pour le choix du test. En effet, lorsque la distribution est normale, les tests adéquats sont paramétriques (test-T répété aussi appelé test-T lié). Lorsque la distribution des échantillons ne suit pas une loi normale, les tests non paramétriques sont à employer (par exemple le test de Mann-Whitney). Le type de données est également déterminant dans le choix du test à utiliser. Pour les variables nominales ou binaires, les tests du Khi-deux d'association ou de MacNemar sont utilisés. Pour les variables d'intervalle ou ordinales, les autres tests sont employés tel que le test de Mann-Whitney.

3-2- Test de Ramsey-Reset

Le test de Ramsey Reset permet de tester l'omission de variable explicative pertinente ou une mauvaise spécification du modèle. Le test de Ramsey Reset n'est pas disponible pour les régressions en panel après la commande de régression, il faut donc le faire étape par étape (Kpodar, 2007, p.58):

- Régresser le modèle puis récupérer les valeurs prédites de la variable dépendante.
- Estimer de nouveau le modèle structurel en introduisant comme variables explicatives additionnelles la variable dépendante prédite au carré, au cube et à la puissance 4.
- Faire un test de Fisher sur la significativité globale de ses nouvelles variables introduites. Si la probabilité du F est supérieure à 10% on ne peut pas rejeter l'hypothèse H_0 d'une bonne spécification du modèle.

3-3- L'analyse des corrélations – Test de Multicolinéarité -

En régression sur des données de panel comme dans les régressions linéaires, la multicolinéarité entre les variables explicatives peut biaiser l'estimation des coefficients de régression et rendre inefficaces les tests statistiques effectués pour valider les résultats de la régression. Avant de réaliser une régression sur des données de panel, il est indispensable de réaliser des croisements entre les différentes variables explicatives afin de juger des éventuelles situations de multicolinéarité. Il s'agit de vérifier que les variables explicatives sont indépendantes les unes des autres. Comme le précise (Evrard et al., 2003), les recherches en sciences sociales sont souvent confrontées aux problèmes de multicolinéarité des variables explicatives car les concepts étudiés sont très souvent liés entre eux. Ainsi, nous devons nous assurer que les variables explicatives ne sont pas fortement corrélées entre elles.

Pour vérifier cela, nous réalisons une analyse de corrélation entre les variables explicatives à l'aide de la matrice de corrélation. L'objectif est d'étudier, sur le même ensemble d'observations, si deux variables varient de façon similaire ou non (Evrard et al., 2003). Gujarati (2003) suggère le coefficient 0,8 comme le début à partir duquel le problème de multicolinéarité peut nuire à l'analyse de régression et fausser les résultats. Pour s'assurer qu'il existe de réel problème de multicolinéarité, un examen complémentaire des coefficients VIF et de la tolérance ($1/VIF$) est recommandé d'être réalisé. Cet indice mesure le degré d'augmentation de l'erreur standard engendré par les corrélations d'une variable avec les autres. D'après Evrard et al. (2003), un VIF inférieur à 10 et une tolérance supérieure à 0,1 permettent de conclure à l'absence de multicolinéarité.

3-4- Test de Breusch et Pagan

Le test de Breusch-Pagan ou test du multiplicateur de Lagrange permet de valider empiriquement le choix d'un modèle à effet aléatoire. Ce test a pour vocation d'indiquer s'il faut appliquer l'estimateur des MCO ou l'estimateur des MCG sur le modèle. On utilise l'estimateur des MCG quand il ya des effets aléatoires individuels et l'estimateur des MCO sinon. Le corps d'hypothèses à tester est le suivant (Goaied et Sassi, 2012, p.37):

H_0 : Absence d'effets aléatoires $\sigma_\mu^2 = 0$

H_1 : Présence d'effets aléatoires $\sigma_\mu^2 \neq 0$

Où σ_μ^2 désigne la variance de l'erreur spécifique à l'individu,

Sous l'hypothèse nulle, la variance entre les unités est égale à zéro, il n'y a pas d'effets aléatoires individuels. Sous l'hypothèse alternative la variance est différente de zéro, il y a une divergence substantielle entre les unités et le modèle approprié pour l'analyse est le modèle à effets aléatoires et non pas le modèle de régression groupé.

La statistique du test est basée sur les résidus estimés par les MCO. Elle prend la forme suivante :

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^N [\sum_{t=1}^{T_i} \hat{\varepsilon}_{it}^2]^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^{T_i} \hat{\varepsilon}_{it}^2} - 1 \right]^2 \sim \chi^2$$

N ; le nombre des unités

T ; la période de temps dans l'échantillon

$\hat{\varepsilon}_{it}$: La variable permettant de mesurer l'erreur aléatoire dans la méthode des moindres carrés MCO.

Lorsque la valeur de LM est considéré importante, cela indique qu'il ya une différence entre les unités et le modèle à effets aléatoires est le meilleur pour l'analyse. On peut faire cette analyse en se basant sur la valeur de probabilité (P value), qui est l'inverse de la valeur de LM. Si la probabilité est inférieure à 5% on rejette l'hypothèse nulle et accepte l'hypothèse alternative (Torres-Reyna, 2007,p.32).

3-5- Test d'autocorrélation

L'existence du problème d'auto corrélation linéaire dans les modèles de donnée de panel peut conduire à biaiser la valeur de l'écart-type et les résultats de l'estimation seront moins efficace

(Drukker, 2003, p168). L'auto corrélation signifie que le terme d'erreur dans une période de temps est en relation avec le terme d'erreur d'une autre période de temps (Chen , 2013,p.2) , ceci est contraire aux hypothèses du modèle de régression linéaire. C'est-à-dire le comportement d'une variable aléatoire dans l'équation de régression est associé à son comportement dans une autre période. L'un des tests les plus utilisé en cas de données panel est le test de Wooldridge (2002) qui est basé dans son analyse sur l'équation de régression suivante (Drukker, 2003, p.169):

$$y_{it} = \alpha + X_{it}\beta_1 + Z_i\beta_2 + \mu_i + \varepsilon_{it}$$

Le test d'autocorrélation a pour but d'examiner si les erreurs sont associées les uns avec les autres, à savoir:

$$E(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{is}) \neq 0 \text{ pour } t \neq s$$

La méthode de Wooldridge (2002) consiste à tester le degré de corrélation des résidus au cours de la première période, ceci est illustré par la relation suivante (Drukker, 2003, p.169) :

$$Y_{it} - Y_{it-1} = (X_{it} - X_{it-1})\beta_1 + \varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1}$$

$$\Delta Y_{it} = \Delta X_{it}\beta_1 + \Delta \varepsilon_{it}$$

D'après la première relation, le chercheur a essayé d'estimer le modèle qui tente d'examiner la relation entre la variation de la variable dépendante au cours d'une période avec la variation des variables indépendantes au cours de la même période, et par la suite la valeur des résidus est obtenue. L'avantage de cette méthode est que vous n'avez pas à choisir à priori entre un modèle à effet fixe ou un modèle à effet aléatoires (Kpodar, 2007, p.60). Ce Test vise à examiner la validité de l'hypothèse nulle décrite par le test suivant:

H₀ : absence d'autocorrélation

H₁ : présence d'autocorrélation

En se basant sur la valeur de probabilité (P value), Si la probabilité est inférieure à 5% on rejette l'hypothèse nulle et accepte l'hypothèse alternative de présence d'autocorrélation.

3-6- Le test d'hétéroscédasticité

La notion d'hétéroscédasticité s'oppose à celle d'homoscédasticité, qui correspond au cas où la variance de l'erreur des variables est constante. Tandis que dans le cas d'hétéroscédasticité, nous avons $\text{Var}[\varepsilon_i] = \sigma_i^2$, où σ_i^2 peut être différent de σ_j^2 , pour $i \neq j$, nous avons désormais $\text{Var}[\varepsilon_i] = \sigma^2 \forall i$. En l'absence d'un test d'hétéroscédasticité sur données de panel sur le logiciel STATA, nous avons effectué manuellement ce test sur données de panel qui se fait en plusieurs étapes.

Section 3 : La gestion des résultats dans les banques algériennes

Les résultats de l'étude qualitative indiquent que la gestion des résultats est relativement pratiquée par les banques algériennes. Avant de mesurer l'ampleur de la gestion des résultats dans ces banques, nous proposons de présenter quelques indicateurs chiffrés et faire quelques analyses qui peuvent soutenir les conclusions de l'étude exploratoire.

1- Indicateurs sur l'existence de la gestion des résultats

Dans le but de faire une analyse préalable avant de mesurer la gestion des résultats dans les banques algériennes et entamer la partie modélisation. Nous allons essayer de tester la relation entre quelques variables pertinentes choisies sur la base des résultats de l'étude qualitative, Ces variables sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N° 21 : Définition des variables

Les variables	Mesure
La part des créances douteuses (%NPL)	Créances douteuses / Total crédit brut
Le taux de provisionnement (TP)	Provisions pour créances douteuses / Total crédit brut
La part des dotations pour créances douteuses (%LLP)	Dotation pour créances douteuses/Produit Net Bancaire
La performance de la banque (ROA)	Résultat net / Total actif
Le taux de distribution des dividendes (DIV)	Dividendes de l'année t/ Résultat net de l'année t-1
La charge fiscale (TAXE)	Impôt sur le bénéfice des sociétés / Produit Net Bancaire

Pour faire cette analyse, nous avons procédé et à deux reprises à la division des données en deux sous échantillons de banques. La première par rapport à la propriété de la banque, et la deuxième par rapport à la distribution des dividendes.

Dans notre étude qualitative, les points de vue concernant la relation entre la propriété et la gestion des résultats ont été partagés. Cependant, une bonne partie des interviewés considèrent que les banques privées gèrent leurs résultats plus que les banques publiques. Pour mettre l'accent sur ce point, nous avons procédé à la constitution de deux sous échantillons de banques, le premier groupe G1 comprend les banques privées (62,5 % des observations) alors que le deuxième groupe comprend toutes les banques publiques de la place (37,5 % des observations). Nous avons dans un premier temps, effectué des tests paramétriques de comparaison des moyennes (le test de Student) et des tests non

paramétriques de comparaison des rangs (le test de Mann-Whitney). A travers ces tests, notre objectif est de vérifier s'il existe des différences concernant les variables citées dans le tableau ci-dessus en fonction de la propriété de la banque.

Le tableau ci-dessous présente les résultats des tests de comparaison paramétrique et non paramétrique portant sur les six variables en fonction de la même variable « la propriété »¹.

Tableau N° 22 : Résultats des tests de comparaison : La propriété de la banque

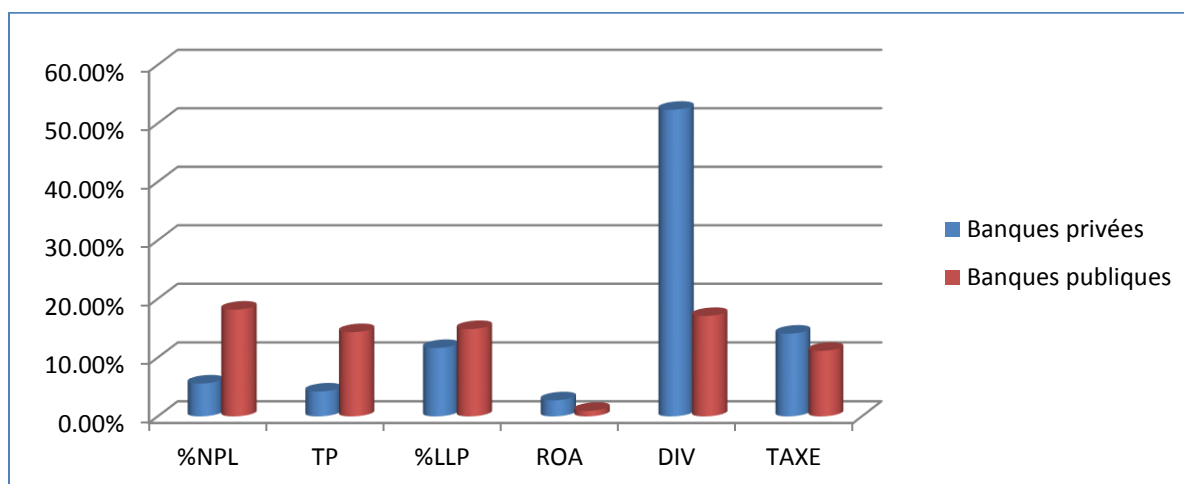
Les variables		Test paramétrique Test de Student			Test non paramétrique Test de Mann-Whitney		
		Moyenne	t	P	Rang sum	z	P
La part des créances douteuses	G1	5,59%	7.9092	0.0000	1393	6.282	0.0000
	G2	18,16%			1847		
Le taux de provisionnement	G1	4,23%	8.2454	0.0000	1373	6.481	0.0000
	G2	14,33%			1867		
La part des dotations pour créances douteuses	G1	11,63%	2.7349	0.0296	1195	2.183	0.0956
	G2	14,86%			2045		
La performance de la banques	G1	2,73%	-8.4103	0.0000	2685	-6.559	0.0000
	G2	0,94%			555		
Le taux de distribution Dividendes	G1	52,32%	-4.9675	0.0000	2391	-3.662	0.0003
	G2	17,08%			849		
La charge fiscale	G1	14,07%	-2.1795	0.0323	2045	-0.199	0.8423
	G2	11,15%			1195		

Avec G1 : banques privées et G2 : banques publiques

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Ces résultats sont représentés dans le schéma suivant :

Figure N° 18 : Résultats des tests de comparaison : La propriété de la banque



Source : Elaboré à partir des données du tableau N°21.

¹ Pour plus de détail, voir l'annexe 1.

L'examen de ce tableau montre que les tests paramétriques (test de Student) et non paramétrique (test de Mann-Whitney) font apparaître des différences significatives concernant les différentes variables en fonction de la propriété, à l'exception de la variable « charge fiscale » où la différence n'est pas significative en utilisant le test de Mann-Whitney. Nous constatons que la part des créances douteuses par rapport au total des crédits brut des banques publiques est nettement supérieure à celle des banques privées. Ce constat est expliqué probablement par la part élevée des créances vis-à-vis quelques entreprises publiques défaillantes dans le portefeuille de crédits des banques publiques. Cette différence importante est à l'origine des autres différences au niveau de taux de provisionnement et la part des dotations pour créances douteuses par rapport au produit net bancaire. Les résultats montrent également qu'il existe une différence significative quant à la performance des banques mesurée par ROA. Les banques privées présentent un rendement des actifs nettement supérieur à celui des banques publiques. En ce qui concerne le taux de distribution de dividendes, les deux tests de comparaison paramétrique et non paramétrique sont significatifs. Les résultats indiquent que les banques privées ont plus de tendance (différence significative) à distribuer les dividendes que les banques publiques. Par ailleurs, le tableau montre que les banques privées supportent en moyenne une charge fiscale plus élevée que les banques publiques. Ces conclusions ne permettent pas de statuer sur l'existence et l'ampleur de la gestion des résultats dans les banques algériennes mais elles constituent un préalable pour les analyses à venir.

Par ailleurs, nous avons mené une autre analyse sur les mêmes variables du tableau N° 21 en fonction de la distribution des dividendes. Pour ce faire, nous avons procédé à la constitution de deux sous échantillon. Le premier groupe G1 comprend les banques ayant fait une distribution des dividendes au cours de l'année, alors que le deuxième groupe G2 comprend les banques n'ayant pas fait une distribution des dividendes au cours de l'année. Donc, le classement des cinq variables (TP, NPL, LLP, ROA, TAXE) est fait en fonction de la sixième variable (DIV).

Le tableau présenté ci-dessous présente les résultats des tests de comparaison paramétrique et non paramétrique portant sur les cinq variables citées ci dessus².

² Pour plus de détail, voir annexe 2.

Tableau N° 23 : Résultats des tests de comparaison : distribution de dividendes

Les variables		Test paramétrique Test de Student			Test non paramétrique Test de Mann-Whitney		
		Moyenne	t	P	Rang moyen	z	P
La part des créances douteuses	G1	9,59%	1.2437	0.2173	2397.5	0.826	0.4091
	G2	12,58%			842.5		
Le taux de provisionnement	G1	7,40%	1.3890	0.1688	2392.5	0.882	0.3778
	G2	10,02%			847.5		
La part des dotations pour créances douteuses	G1	13,39%	0.3969	0.6925	2485.5	0.170	0.8653
	G2	15,25%			754.5		
La performance de la banque	G1	2,14%	-1.0709	0.2875	2597	-1.430	0.1527
	G2	1,7%			643		
La charge fiscale	G1	14,11%	-3.2504	0.0017	2728	-2.911	0.0036
	G2	9,33%			512		

Avec G1 : Distribution de dividendes, G2 : Non distribution de dividendes.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Le tableau ci-dessus montre que la part des créances douteuses, le taux de provisionnement et la part des dotations pour créances douteuses constitués par les banques en cas de distribution de dividendes sont plus faibles que ceux constitués en cas de non distribution des dividendes. Par contre, les résultats montrent que la performance moyenne des banques ayant distribué des dividendes est plus élevée que celle des banques n'ayant pas distribué des dividendes, ce qui indique une relation positive entre ces deux variables. Toutefois, les différences entre les deux groupes portant sur ces variables ne sont pas significatives à l'exception de la charge fiscale.

En ce qui concerne le taux moyen de la charge fiscale, le test non paramétrique de comparaison des moyennes montrent que les banques distributrices de dividendes supportent, en moyenne, une charge fiscale plus élevée que celle des banques n'ayant pas distribué des dividendes. En effet, le taux moyen de la charge fiscale est de 14,11 % pour le premier groupe contre 9,33% pour le second groupe. En faisant le lien entre ce constat et les résultats précédents (relation inverse entre la charge fiscale et les différentes variables liées aux provisionnement des banques), il est probable que les banques en cas de non distribution des dividendes gèrent leurs résultats à la baisse en constituant plus de provisions pour payer moins d'impôts. Dans le cas contraire (distribution de dividendes), les banques gèrent leurs résultats à la hausse en diminuant le montant des provisions pour créances douteuses. Dans ce cas, la banque va payer plus d'impôts. Ce montant d'impôts additionnel peut être interprété comme le coût de la distribution des dividendes.

D'autre part, nous avons examiné la relation entre le taux de distribution des dividendes, la performance de la banque, la charge fiscale et les autres variables relatives au provisionnement citées dans le tableau ci-dessus. Dans un premier temps nous avons calculé le coefficient de corrélation de Pearson et Spearman. Le tableau suivant montre la valeur de ces coefficients.

Tableau N° 24 : Coefficients de corrélation entre quelques indicateurs.

Les variables		DIV	ROA	TAXE
La part des créances douteuses (%NPL)	Pearson	-0.4698*	-0.4851*	-0.2761*
	Spearman	-0.4049*	-0,5130*	-0.1844
Le taux de provisionnement (TP)	Pearson	-0.4424*	-0.4952*	-0.3619*
	Spearman	-0.4025*	-0.5581*	-0.2514*
La part des dotations pour créances douteuses (%LLP)	Pearson	-0.3964*	-0.4321*	-0.1097
	Spearman	-0.2863*	-0,5269*	-0.3430*
La charge fiscale (TAXE)	Pearson	0.2641*	0.5689*	
	Spearman	0.2657*	0.5329*	

* significatif au seuil de 5%

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Le tableau ci-dessus indique que le taux de distribution de dividendes (DIV) , la performance de la banque (ROA) et la charge fiscal (TAXE) sont corrélés négativement et significativement avec le taux de provisionnement (TP), la part des créances douteuses (%NPL) et la part des dotations pour créances douteuses (%LLP). Ainsi, plus le niveau de dividendes distribué et la performance de la banque augmente, moins les banques classent les créances³ et constatent des dotations pour créances douteuses et par conséquent le taux de provisionnement sera moins. Dans le même sens, le tableau indique que lorsque la charge fiscale est faible, les banques classent plus créances et constatent plus de dotations pour créances douteuses et par conséquent le taux de provisionnement sera plus élevé.

Ces résultats indiquent, mais ne confirment pas, la possibilité de l'utilisation des provisions pour créances douteuses par les banques algérienne pour améliorer la performance, atteindre des niveaux plus élevés de dividendes et réduire la charge fiscale. Ces niveaux peuvent être fixés par les actionnaires ou les managers. Par contre, le taux de distribution de dividendes et la performance de la banque sont corrélés positivement avec la charge fiscale. En effet, pour que la banque distribue plus de dividendes et améliore sa performance, elle doit payer plus d'impôts. Il est peut être interprété comme le coût des deux opérations.

³ Classer une créance, c'est-à-dire, passer la créance comme douteuse.

Pour s'assurer de ces résultats, nous avons testé également la relation entre les différentes variables reflétant le niveau de provisionnement de la banque (variables à expliquer) et le taux de distribution de dividendes, la performance de la banque et la charge fiscale (variables à expliquer) à travers un modèle de régressions multiple. La méthode d'estimation utilisée est le (PCSE) «Panel Corrected Standard Errors» qui fournit des coefficients non biaisés notamment pour les micro-panel (Beck et Katz, 1995, 1996). Les résultats de régression sont présentés dans le tableau suivant :⁴

Tableau N° 25 : Résultats des régressions entre quelques indicateurs.

Les variables à expliquer / Les variables explicatives	TP	%NPL	%LLP
DIV	-0.0592365** (0.017)	-0.0866327 *** (0.004)	-0.692502*** (0,000)
ROA	-1.850342** (0.049)	-2.660046** (0.023)	-30.89656 *** (0,000)
TAXE	-0.1238248 (0.189)	-0.0295757 (0.799)	-3.202108* (0.089)
c	0.1575811*** (0,000)	0.1878945*** (0,000)	0.995502*** (0,000)
R2	0.3243	0.3273	0.2790
Wald chi2(1) Prob > chi2	14.38 (0,0024)	11.89 (0,0079)	17.02 (0,0007)

* significatif au seuil de 1% ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Pour les trois modèles, la probabilité associée à la statistique de Wald est proche de zéro. Ce test est significatif au seuil de 1% pour les trois modèles, ce qui traduit une bonne adéquation d'ensemble. Le pouvoir explicatif de ces différents modèles est ainsi satisfaisant. Les deux variables : taux de distribution des dividendes et performance de la banque ont un impact négatif et expliquent fortement le niveau de provisionnement des banques algériennes, alors que le coefficient de la variable « charge fiscale » est négatif dans les tout les modèles mais significatif que dans le troisième modèle.

Ces résultats sèment le doute encore une fois sur la possibilité de l'utilisation des banques algériennes des provisions pour créances douteuses pour gérer leurs résultats afin d'atteindre certains objectifs à savoir : la distribution des dividendes, la performance de la banque.

⁴ Pour plus de détails, voir annexe 3.

En combinant ces résultats avec les conclusions de l'analyse précédente, nous pouvons dire que le phénomène de la gestion à la hausse des résultats dans les banques algériennes à travers le sous provisionnement n'est pas clairement constaté en faisant la distinction en termes de distribution de dividendes. En effet, la relation n'est pas significative entre les groupes. Cependant, la relation inverse entre les variables reflétant le niveau de provisionnement et le taux de distribution des dividendes est plus claire en utilisant uniquement les cas du premier groupe (G1). Pour ce groupe, Le coefficient de corrélation entre le taux de distribution de dividendes d'une part et le taux de provisionnement, la part des créances douteuses et la part des dotations pour créances douteuses d'autre part sont respectivement : - 60,46%, - 60,79% et -53,67%. ces coefficients sont supérieurs à ceux calculés en utilisant les donnée des deux groupe à la fois et qui sont respectivement - 44,24% , - 46,98% et -39,64% . Cela signifie que la relation inverse entre ces variables est plus constaté entre les individus (les banques) qu' entre les groupes.

2- Mesure de la gestion des résultats dans les banques algériennes

Comme mentionné dans la section sur la méthodologie, l'étude actuelle emploie les provisions pour créances douteuses discrétionnaires comme une mesure (proxy) de la gestion des résultats (voire les pages 225 à 228). Les provisions pour créances douteuses discrétionnaires utilisées dans cette étude sont calculées comme la différence entre les provisions pour créances douteuses totale observées durant la période 2009-2013 et les dotations aux provisions non discrétionnaires. Ces dernières sont estimées sur des données de panel durant la période d'estimation 2009-2013. Comme déjà indiqué dans la première section de ce chapitre. Le modèle à estimer est le suivant :

$$LLP_{it}/TCC_{it-1} = b_0 + b_1 NPL_{it}/TCC_{it-1} + b_2 LLA_{it-1}/TCC_{it-1} + b_3 GAR_{it}/TCC_{it-1} + \epsilon_{it}$$

Avec :

LLP_{it} : Les dotations aux provisions pour créances douteuses de la banque i à la date t ;

NPL_{it} : Les prêts non performants de la banque i à la date t ;

LLA_{it-1} : Les dotations aux provisions cumulées (les réserves de provision) de la banque i à la date $t-1$;

GAR_{it} : Les garanties reçues de la clientèle et de l'Etat par la banque i à la date t ;

TCC_{it-1} : Le total des crédits sur clientèle de la banque i à la date $t-1$.

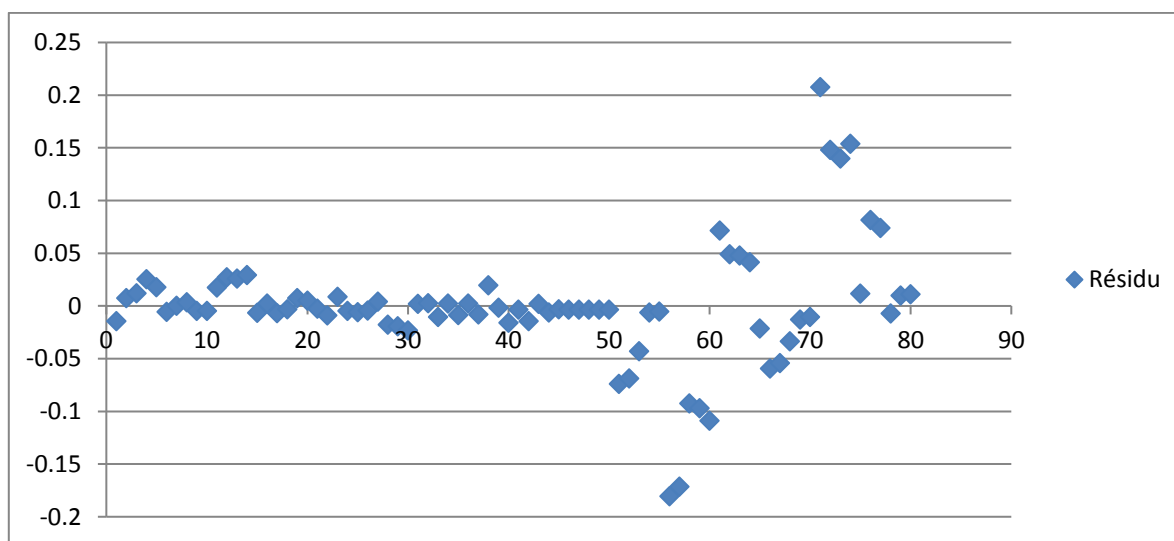
Toutes les variables du modèle sont standardisées par cette variable pour éviter le problème d'hétéroscédasticité.

ϵ_{it} : Le terme d'erreur de l'équation ;

$b_{0...3}$: Les coefficients du modèle.

Dans une première étape et pour estimer la partie non discrétionnaire, nous avons introduits les données des banques publiques et privées à la fois. Les résultats montrent que les deux variables créances non performantes et garanties sont significatives par contre la variable provisions cumulées n'est pas significative. Les tests statistiques effectués sur ce modèle indiquent la présence du problème de multicollinéarité, d'autocorrélation et d'hétéroscédasticité (voir annexe n° 4). Pour dépasser ce dernier problème, nous avons essayé de changer la variable sur laquelle nous avons divisé l'ensemble des variables du modèle. Toutes les tentatives⁵ n'arrivent pas à régler le problème d'hétéroscédasticité. La représentation graphique des résidus pour tous les modèles estimés⁶ étaient généralement de la forme suivante:

Figure N° 19 : Représentation des résidus d'un modèle de régression



Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Nous avons constaté que la forme de la distribution des résidus (gestion des résultats) change à partir de la cinquantième (50^{ème}) observation. Ce point représente la limite entre les banques privées (10 banques* 5ans) et les banques publiques (6 banques* 5ans). Sur la base de ce constat, nous considérons que le phénomène de la gestion des résultats mesuré par les résidus dans les banques publiques est clairement différent à celui des banques privées. Par

5 Nous avons essayé de diviser sur total crédit net de l'année, total crédit net de l'année précédente, total crédit brut de l'année précédente, total actifs de l'année et total actifs de l'année.

6 Chaque fois que nous avons changé la variable utilisée pour standardiser les variables du modèle nous estimons le modèle.

conséquent, ce phénomène ne peut être capté et mesuré convenablement en s'appliquant un seul modèle pour les deux types de banques. L'utilisation d'un seul modèle peut nous conduire à des résultats erronés et loin de la réalité de cette pratique dans les banques privées et publiques algériennes.

Pour cette raison, nous avons opté pour l'utilisation de deux modèles séparés pour estimer la partie non discrétionnaires des provisions pour créances douteuses et par conséquent mesurer la gestion des résultats. Un modèle pour les banques publique et un modèle pour les banques privées. Les deux modèles utilisent les mêmes variables explicatives à savoir : Les créances douteuses, Les provisions cumulées et Les garanties.

Avant de présenter les résultats d'estimation des deux modèles, il convient d'abord de présenter quelques statistiques descriptives relatives aux variables utilisées pour mesurer la gestion des résultats dans les banques privées et publiques durant la période 2009- 2013.

Tableau N° 26: Statistiques descriptives du premier modèle -banques privées-

Variables	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Les dotations pour créances douteuses/Total crédit (LLP)	50	1,64%	1,77%	0,00%	8,51%
Les créances douteuses/Total crédit (NPL)	50	5,96%	4,69%	0,00%	22,34%
Les provisions cumulées t-1 /Total crédit (LAA)	50	3,53%	3,12%	0,00%	16,36%
Les garanties /Total crédit (GAR)	50	0,94%	1,10%	0,00%	4,28%

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Tableau N°27: Statistiques descriptives du deuxième modèle -banques publiques-

Variables	Obs	Mean	Std, Dev	Min	Max
les dotations pour créances douteuses/Total crédit (LLP)	30	6,84%	8,04%	0,17%	27,50%
Les créances douteuses/Total crédit (NPL)	30	18,16%	9,92%	5,27%	45,03%
les provisions cumulées t-1 /Total crédit (LAA)	30	12,71%	6,72%	5,08%	33,48%
Les garanties /Total crédit (GAR)	30	3,35%	3,04%	0,18%	11,41%

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Les statistiques descriptives montrent que les créances douteuses des banques privées représentent en moyenne 5,96% du total des crédits contre 18,16% pour les banques publiques au cours de la période. Le tableau montre également une disparité plus importante dans les différentes variables relatives au niveau de provisionnement des banques publiques par rapport aux banques privées. Concernant les banques publiques, le maximum des dotations pour créances douteuses, des créances douteuses, des provisions cumulées et des garanties reçues de la clientèle et de l'Etat et qui viennent en déduction du montant à provisionner dans

les banques privées sont respectivement 27,50%, 45,03%, 33,48% et 11,41%, alors que le minimum pour les mêmes quatre variables sont respectivement 0,17%, 5,27%, 5,08% et 0,18%. Ce qui explique la valeur relativement élevée des l'écart type relatifs à ces variables. Quant aux banques privées, le maximum des quatre variables sont respectivement 8,51%, 22,34%, 16,36% et 4,28%, et à contrario, certaines banques privées n'enregistrent aucune créance douteuse et par conséquent ne constatent aucune dotation pour créances douteuses au cours de la période. Ce qui explique la valeur relativement élevée de l'écart type de quelques variables telles que les créances douteuses et les provisions cumulées.

Avant l'estimation des deux modèles de régression, il convient d'abord de s'assurer de l'absence d'une éventuelle multicolinéarité entre les variables explicatives. Ensuite, étant donné que nous travaillons sur des données de panel, il y a lieu d'effectuer certains tests pour aboutir à des estimations robustes.

Pour les deux modèles, l'examen de la matrice de corrélation montre que tous les coefficients de corrélations sont inférieurs à 0,8 qui correspond à la limite à partir de laquelle on commence généralement à avoir des problèmes sérieux de multicolinéarité. De plus, d'après le tableau, nous remarquons que toutes les variables explicatives ont une valeur du VIF « Variance Inflation Factor » qui est inférieure à 10, limite suggérée par Gujarati (1995) et Kennedy (1998). Ces résultats nous permettent de conclure que nous n'avons pas un problème sérieux de multicolinéarité.

Tableau N° 28 : Matrice de corrélation des deux modèles

Les variables	Le premier modèle- banques privées-			Le deuxième modèle-banques publiques-		
	NPL	LLA	GAR	NPL	LLA	GAR
NPL	1.0000			1.0000		
LLA	0.7779*	1.0000		0.7820*	1.0000	
GAR	0.6712*	0.2411	1.0000	0.7222*	0.7586	1.0000

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Tableau N° 29 : Test VIF pour les variables explicatives des deux modèles

Les variables	Le premier modèle- banques privées-		Le deuxième modèle-banques publiques-	
	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF
NPL	6,82	0,146526	8,69	0,115113
LLA	3,98	0,251155	4,54	0,220068
GAR	2,86	0,349484	4,54	0,220334
Mean VIF	4,56		5,92	

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Pour estimer le premier modèle, notre étude porte sur un panel de 50 observations relatives aux banques privées durant la période 2009-2013, alors que pour estimer le deuxième modèle notre étude porte sur un panel de 30 observations relatives à 6 banques publiques durant la même période, ce qui, par définition, conduit à estimer les modèles de régression sur des données de panel. Etant donné la nature particulière des données de panel, il y a lieu de suivre impérativement l'ordre de certaines étapes économétriques (voir la deuxième section de ce chapitre).

Dans les études sur données de panel, il apparaît nécessaire de s'assurer de la spécification homogène ou hétérogène du processus générateur des données. C'est à dire connaître le meilleur modèle pour l'estimation. Cette étape a pour objectif de discriminer entre l'effet spécifique (effet fixe ou effet aléatoire) et l'effet commun. Ces tests de spécifications ainsi que les estimations se feront sous le logiciel stata 11. Les résultats détaillés des différents tests et régressions sont présentés en annexe n°5 et 6. Seule, la synthèse de ces résultats sera mise en exergue dans la suite du document :

❖ **Le test de Fisher**

Ce test permet de vérifier l'homogénéité globale du modèle, il sert également de test de significativité globale. Les hypothèses du test sont les suivantes :

H₀ : les coefficients des variables ne sont pas différents de zéro.

H₁ : les coefficients des variables sont différents de zéro.

La statistique de Fischer calculé suit sous l'hypothèse H₀ une loi de Fisher. On rejette l'hypothèse nulle si la statistique calculée est supérieure à la valeur lue sur la table. Les résultats des tests sont les suivants :

Tableau N° 30 : Test de Fisher pour les deux modèles

Le premier modèle	Fixed-effects (within) regression		Number of obs = 50
	Group variable: banques		Number of groups = 10
	F test that all u _i =0:	F(9, 37) = 4.48	Prob > F = 0.0005
Le deuxième modèle	Fixed-effects (within) regression		Number of obs = 30
	Group variable: banques		Number of groups = 6
	F test that all u _i =0:	F(5, 21) = 16.23	Prob > F = 0.0000

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

D'après ce test, nous constatons que la probabilité de la statistique de Fisher calculée est inférieure à 1%. Par conséquent l'hypothèse H_0 sera rejetée, et le modèle à effets spécifique (fixes ou aléatoire) est plus approprié pour les deux cas.

❖ **Le test de Hausman**

Ce test permet de choisir entre le modèle à effets fixes et le modèle à effets aléatoires. Le test de Hausman repose sur les hypothèses suivantes :

H_0 : présence d'effets fixes

H_1 : présence d'effets aléatoires

Les résultats du test de Hausman post estimation sont ainsi présentés.

Tableau N° 31 : Test de Hausman pour les deux modèles

	---- Coefficients ----				
	(b) fixed	(B) random	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.	
Le premier modèle	NPL	.7158847	.6930729	.0228118	.0411693
	LLA	-.5303612	-.53835	.0079889	.0272057
	GAR	-.5571662	-.6919703	.1348042	.2043633
	Test: Ho: difference in coefficients not systematic $chi2(3) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$ $= 1.95$ Prob>chi2 = 0.5822				
	---- Coefficients ----				
	(b) fixed	(B) random	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.	
Le deuxième modèle	NPL	.9986288	.9247409	.0738879	.0391134
	LLA	.6125478	.5657048	.046843	.039141
	GAR	-2.795138	-2.537903	-.257235	.1444044
	Test: Ho: difference in coefficients not systematic $chi2(3) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$ $= 3.31$ Prob>chi2 = 0.3469				

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

La probabilité du test est supérieure à 1%. Alors, le modèle à effets aléatoires est préférable au modèle à effets fixes. Nous allons donc utiliser une estimation d'un modèle aléatoire et par la suite nous allons commander à l'aide du logiciel STATA le test de «Breusch-Pagan Lagrangian Multiplier test for random effects» qui sert à identifier l'existence ou non d'effets individuels. Ce test permet de déterminer quel modèle utiliser : le «pooled» ou le modèle à effets aléatoires. Comme le montrent le tableau présenté ci-après, le résultat de ce test pour les deux modèles est une statistique de khi deux significative ($Prob>chi2=0.000$). Ce qui nous permet de confirmer l'existence d'effets individuels. Nous retenons ainsi le modèle à effets aléatoires pour l'estimation des deux modèles de régression.

Ensuite, nous allons tester l'hétéroscédasticité en suivant les étapes nécessaires à l'aide du logiciel STATA (voir annexe 5 et 6) . Dans le contexte d'un test d'hétéroscédasticité, l'hypothèse nulle est l'homoscédasticité, Il ressort de ce test (voir le tableau) une statistique de khi-deux qui n'est significative (Prob > chi2 est supérieur à 5%). Cela nous conduit à accepter l'hypothèse nulle et ainsi à la confirmation de l'absence d'un problème d'hétéroscédasticité pour les deux modèles.

Enfin et pour tester l'autocorrélation des erreurs, nous allons procéder au test d'autocorrélation de Wooldridge (2002). Les résultats de ce test confirment l'absence d'autocorrélation sérielle (Prob > F est supérieure à 0.05) pour les deux modèles.

En tenant compte les conclusions de ces tests, nous allons présenter les résultats des estimations des dotations aux provisions non discrétionnaires par le modèle à effet aléatoire.

**Tableau N° 32 : Résultats de l'estimation des provisions non discrétionnaires
-Banques privées et publiques-**

Les variables explicatives	Le premier modèle Banques privées			Le deuxième modèle Banques privées		
	La variable dépendante : LLP					
	Coef.	z	P>z	Coef.	z	P>z
NPL	0.6930729***	7.99	0.000	0.9247409***	3.55	0.000
LLA	-0.53835***	-5.87	0.000	-0.5657048*	-1.91	0.056
GAR	-0.6919703**	-2.52	0.012	-2.537903***	-3.54	0.000
_cons	0.0006454	0.17	0.865	0,0034493**	-2.10	0.036
Wald chi2(3) Prob > chi2	84.81 0.0000			30.96 0.0000		
Ramsey RESET test						
chi2(1) Prob > chi2	3.55 0.3144			8.30 0.0701		
Breusch-Pagan Lagrangian Multiplier Test for Random Effects						
chi2(1) Prob > chi2	12.24 0.0002			16.01 0.0000		
Wooldridge Test for Autocorrelation						
F-statistic Prob > F	4.202 0.0706			5.672 0.0630		
Test for Heteroskedasticity						
LR chi2 Prob > chi2	-284.98 1.0000			-159.76 1.0000		

* significatif au seuil de 1% ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Le test de Wald Chi² de significativité globale des deux modèles de régression est significatif au seuil de 1% (Prob > chi² = 0.000). Le pouvoir explicatif des deux modèles est ainsi satisfaisant.

Pour vérifier s'il y a une bonne spécification et s'il n'y a pas des variables omises dans le modèle. Nous avons fait recours au test de Ramsey RESET. Ce test procède par régression successive en ajoutant des variables supplémentaires à la régression initiale. Sous l'hypothèse nulle, les coefficients estimés des régresseurs supplémentaires sont statistiquement nuls, il n'y a donc pas d'erreur de spécification ou de variables pertinentes omises. La probabilité du test est 0,3154 pour le premier modèle et 0.0701 pour le deuxième modèle. Nous ne pouvons donc pas rejeter l'hypothèse Ho au seuil de 5 %. Nous acceptons alors l'hypothèse qu'il n'y a pas omission de variables importantes dans la spécification des deux modèles et concluons que le modèle a été bien spécifié.

Le tableau montre qu'il existe une relation positive et significative au seuil de 1% entre les créances non performantes et les provisions pour créances douteuses des banques privées et publiques, plus les prêts non performants augmentent plus les banques que se soit privées ou publiques constatent, au niveau de leurs états financiers, des provisions sur créances douteuses. Par contre, les résultats indiquent une relation inverse et significative entre les garanties et les provisions pour créances douteuses cumulées d'un côté et les dotations aux provisions pour créances douteuses d'un autre côté, plus le montant des garanties et des provisions cumulées augmentent moins les banques publiques et privées constatent, au niveau de leurs états financiers, des provisions sur créances douteuses.

L'application de ces coefficients aux données de l'échantillon de banques privées et publiques nous a permis d'estimer la composante non discrétionnaire des provisions. Les résidus de cette régression constituent la partie discrétionnaire des provisions, c'est le proxy de la gestion des résultats. Ainsi, le calcul des provisions discrétionnaires correspondent à la différence entre les dotations aux provisions observées et les dotations aux provisions non discrétionnaires.

Section 4 : L'étude descriptive

L'exploration et la description des données est une étape préliminaire et essentielle avant d'entamer la phase de test des modèles et des hypothèses. L'objectif de cette section est de présenter l'analyse descriptive des données recueillies ainsi que quelques tests univariés et bivariés. Sur la base de la discussion précédente, deux modèles empiriques ont été adoptés pour tester les 18 hypothèses¹ résumées dans la troisième section du chapitre précédent (voir pages 212 et 220). Par conséquent, l'analyse descriptive sera faite d'une manière séparée pour chaque modèle. La première étape à considérer est de présenter les caractéristiques de la variable à expliquer, puis celles des variables explicatives. La deuxième étape est d'analyser les corrélations entre les variables indépendantes.

1- Statistiques descriptives de la variable à expliquer

Après avoir mesuré la gestion des résultats dans les banques algériennes à travers la composante discrétionnaire des provisions pour créances douteuses, nous allons présenter quelques statistiques descriptives relatives à cette composante dans le tableau suivant :

Tableau N° 33 : Les statistiques descriptives des provisions discrétionnaires

Gestion des résultats	Obs	Ecart Négatif Gestion à la hausse des résultats		Ecart Positif Gestion à la baisse des résultats		Min	Max	SD	Mean ²
		effectif	%	effectif	%				
Banques privées	50	29	58%	21	42%	-0.0234	0.02918	0.01192	0.00893
Banques publiques	30	17	56,66%	13	43,33%	-0.1805	0.20755	0.09181	0.06981
Total	80	46	57,5%	34	42,5%	-0.0234	0.02918	0.05648	.031765

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Le tableau montre que 57,5% des provisions pour créances douteuses discrétionnaire sont négatives contre 42,5% qui sont positives. Le taux de la gestion à la hausse des résultats pour les banques privées et publiques sont respectivement 58% et 56,66% contre 42% et 43,33% pour les cas de la gestion à la baisse des résultats. Cela signifie que les banques publiques et privées ont plus de tendance à sous-estimer intentionnellement les provisions pour créances douteuses afin de gérer à la hausse leurs résultats.

¹ Nous n'avons pas pu tester la 19ème hypothèse concernant l'effet du passage PCN-SCF sur la gestion des résultats dans le cadre de cette étude quantitative à cause de la non disponibilité des données relatives à la période précédant l'entrée en vigueur du SCF. Elle sera testée sur la base des résultats de l'étude qualitative.

² C'est la moyenne des écarts en valeur absolue.

En termes de nombre, la part des banques privées dans les cas de gestion à la hausse des résultats est de 63,04%. Le tableau montre également une faible disparité des provisions pour créances douteuses discrétionnaire dans les banques privées et publiques. En terme de valeur, les statistiques montrent que la moyenne des écarts en valeur absolues des banques publique (0.06981) est plus importante que celle des banques privées (0.00893) , ce qui signifie qu'il existe une relation relativement faible entre les variables indépendantes et la gestion des résultats dans les banques publiques par rapport aux banques privées , ce qui témoigne que les provisions pour créances douteuses dans les banques publiques sont moins de qualité que les banques privées, et par conséquent , le niveau de la gestion des résultats dans les banques publiques est plus élevé à celui des banques privées.

2- Statistiques descriptives des variables explicatives

Les deux modèles de base de notre étude comportent à la fois des variables qualitatives et quantitatives. Ainsi, les statistiques calculées pour la description de nos variables diffèrent selon leur type. S'agissant des variables qualitatives, les statistiques descriptives utilisées se résument en deux traitements : les effectifs et les pourcentages. S'agissant des variables quantitatives, les statistiques descriptives utilisées sont : la moyenne, le maximum, le minimum, l'écart type, Skewness et kurtosis. Cette partie illustre les statistiques descriptives et l'analyse univariée pour toutes les variables de chaque modèle séparément. Cependant, les variables communes entre les deux modèles (caractéristiques de la banque) seront traitées ensemble.

2-1- Statistiques descriptives du premier modèle

Nous décrivons les caractéristiques des variables explicatives quantitatives puis celles des variables explicatives dichotomiques. Ces statistiques permettent de décrire les banques de l'échantillon.

2-1-1- Les variables explicatives quantitatives

Les variables explicatives quantitatives sont étudiées à l'aide de quelques indicateurs. Le tableau suivant présente ces statistiques.

Tableau N° 34 : Statistiques descriptives des variables explicatives quantitatives du premier modèle.

Les variables	Moyenne	Min	Max	Ecart type	Skewness	Kurtosis
TCA	6,9875	5	10	1,382474	0,3695853	2,732584
INDCA	0,3011932	0	0,5	0,2485249	0,2088302	2,028351
DILCA	5,675	2	12	2,984241	0,826643	2,54447
TAILLE	11,24031	10,17603	12,42106	0,6938579	0,1757776	1,659744
QUACTIF	0,4585224	0,1835629	0,6707133	0,1259402	-0,1594583	2,270176
LEV	4,662857	0,3150839	12,39231	3,268812	0,3849543	2,116772
TAXE	0,0989701	0,0001463	1,932006	0,2703351	4,68973	28,95668
DIV	0,3911109	0	1,0147	0,350214	0,2624479	1,63271
PERF	0,0206047	0,0002189	0,0658311	0,0126108	0,5214996	3,732149

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Les statistiques descriptives des variables quantitatives du premier modèle relatives aux caractéristiques du conseil d'administration indiquent que les conseils d'administration de notre échantillon sont composés en moyenne de 7 membres avec un maximum de 10 membres et un minimum de 5 membres. La part des membres indépendants représente en moyenne plus de 30 % du total des membres des conseils d'administration des banques de l'échantillon. La dispersion de cette variable est relativement peu importante (écart type égal à 0,24). Ces résultats soulignent un taux relativement faible de conformité par les banques algériennes par rapport aux règles de bonne gouvernance qui recommandent que la majorité des membres du conseil d'administration devrait être non-exécutif. Pour ce qui est de la diligence du conseil d'administration, le tableau indique également que le nombre moyen de réunions du conseil d'administration (DILCA) est d'environ six.

2-1-2- Les variables explicatives dichotomiques

Pour décrire les variables explicatives binaires du modèle, nous avons étudié l'effectif et le pourcentage de chaque variable. Le tableau suivant présente ces statistiques descriptives.

Tableau N° 35 : Statistiques descriptives des variables explicatives dichotomiques du premier modèle.

Les variables	Modalités	N	Effectifs	Pourcentage
Cumul	1	80	30	37,5%
	0		50	62,5%
PROP	1	80	50	62,5%
	0		30	37,5%
CONST	1	80	75	93,75%
	0		5	6,25%

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Pour la variable binaire « CUMUL », nous remarquons que les banques de l'échantillon ont pour la majorité d'entre elles (62,50 %) une séparation des fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général (CUMUL). Néanmoins le reste des banques confondent les fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration.

2-2- Statistiques descriptives pour le deuxième modèle

Nous suivant la même démarche pour décrire les caractéristiques des variables explicatives quantitatives et dichotomiques du deuxième modèle.

2-2-1- Les variables explicatives quantitatives

Le tableau présenté ci-dessous synthétise quelques statistiques descriptives portant sur les variables quantitatives liées aux caractéristiques du comité d'audit et de l'audit externe des banques concernées par l'étude.

Tableau N° 36: Statistiques descriptives des variables explicatives quantitatives du deuxième modèle.

Les variables	Moyenne	Min	Max	Ecart type	Skewness	Kurtosis
TCAUD	3,2625	2	8	1,64389	1,036364	5,565718
INDCAUD	0,2356771	0	0,75	0,254235	0,6265218	2,075001
DILCAUD	5,4875	2	12	3,109779	0,4008577	2,331098
DEPAUD	6,934732	4,57403	15,76142	2,111429	2,688107	14,29919
TAILLE	11,24031	10,17603	12,42106	0,6938579	0,1757776	1,659744
QUACTIF	0,4585224	0,1835629	0,6707133	0,1259402	-0,1594583	2,270176
LEV	4,662857	0,3150839	12,39231	3,268812	0,3849543	2,116772
TAXE	0,1298216	0,0070252	0,2578032	0,0592999	-0,3754684	2,736364
DIV	0,3911109	0	1,0147	0,350214	0,2624479	1,63271
ROA	0,0206047	0,0002189	0,0658311	0,0126108	0,5214996	3,732149

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11

Les comités d'audit des banques de l'échantillon sont d'une taille moyenne de 3 membres. L'examen de la composition du comité d'audit révèle qu'en moyenne 23 % des membres du comité d'audit sont des membres indépendants. Le tableau montre également une disparité dans le nombre de réunion du comité d'audit (DILCAUD). Le nombre maximum est de 12 alors que le minimum est de 0. Pour ce qui est de la dépendance économique de l'auditeur mesurée par le logarithme du montant des honoraires des auditeurs, elle est d'une moyenne de 6,9347, elle varie d'un minimum de 0 à un maximum de 15,761 au cours de la période

2-2-2- Les variables explicatives dichotomiques

Le tableau suivant présente quelques statistiques descriptives relatives aux variables explicatives dichotomiques du deuxième modèle :

Tableau N° 37 : Statistiques descriptives des variables explicatives dichotomiques du deuxième modèle.

Les variables	Les modalités	N	effectifs	pourcentage
REAUDIT	1	80	35	43,75%
	0		45	56,25%
CHNAUDIT	1	80	14	17,5%
	0		66	82,5%
PROP	1	80	50	62,5%
	0		30	37,5%
CONST	1	80	75	93,75%
	0		5	6,25%

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Les statistiques montrent également que seulement 17,5% des banques de l'échantillon ont changé leur commissaires aux comptes durant la période de l'étude et que uniquement 43% de ces banques ont auditées (audit conventionnel) par des cabinets d'audit « Big 4 ».

2-3- Statistiques descriptives des variables communes

Dans cette partie, nous allons présenter les statistiques descriptives des variables relatives aux caractéristiques de la banque introduites dans les deux modèles. Ces statistiques montrent que la taille moyenne des banques de l'échantillon est de 11,2403, Afin d'éviter les disparités entre les observations, la taille de la banque a été mesurée par le logarithme de l'actif, ce qui explique la valeur faible de l'écart type. S'agissant de la qualité d'actifs mesurée par le total crédit sur le total actifs, le tableau montre qu'il est autour de 46% avec un maximum de 67% et un minimum de 18%. Pour ce qui est de levier financier, il existe une différence relativement importante entre le maximum 12.392 et le minimum 0.6468. Les banques de l'échantillon distribuent en moyenne 39% de leurs bénéfices comme dividendes. Le taux maximum de dividende distribué est de 101% et à contrario, certaines banques n'ont eu aucun montant de dividende distribué. Les tableaux ci dessus montrent que le rendement moyen des actifs investis (ROA) des banques, mesuré par le ratio Résultat net sur Total actif est de 2%, Ce ratio varie d'un minimum de 0,021 % à un maximum de 6,5% au cours de la période. La charge fiscale représente en moyenne 13% du produit net bancaire des banques de l'échantillon.

D'après les statistiques présentées dans les tableaux ci-dessus, nous constatons que les banques privées représentent plus de 62,5% de notre échantillon et que la majorité des banques (93,75%) ont un capital concentré, c'est-à-dire , elles ont au moins un actionnaire qui détient plus de 50% du capital.

3- L'analyse des corrélations entre les variables indépendantes

Une analyse des coefficients de corrélation est importante dans le but de tester la relation entre les variables dépendantes et indépendantes. La régression sur des données de panel est sensible aux problèmes de multicolinéarité entre les variables explicatives, tous les tests nécessaires pour détecter ce type de problèmes sont effectués. Nous avons tout d'abord réalisé une matrice de corrélations entre les variables explicatives. Pour compléter cette première analyse, le VIF (*Variance Inflation Factor*) et la tolérance sont ensuite calculés.

3-1- Les coefficients de corrélation du premier modèle

Afin de s'assurer de l'absence de multicolinéarité entre les variables explicatives du modèle, nous avons calculé, pour chaque paire de variable, le coefficient de corrélation. Le tableau suivant présente les coefficients de corrélation entre les variables du premier modèle :

**Tableau N° 38 : coefficients de corrélation entre variables explicatives
- Le premier modèle-**

	ABSGR	TCA	INDCA	CUMUL	DILCA	TAILLE	QUACTIF	LEV	TAXE	DIV	PERF	PROP	CONST
ABSGR	1.0000												
TCA	0.0276	1.0000											
INDCA	0.3647*	-0.0773	1.0000										
CUMUL	0.6378*	0.2138	0.5217*	1.0000									
DILCA	0.4396*	0.1678	0.5068*	0.7031*	1.0000								
TAILLE	0.6104*	0.3335*	0.3846*	0.8873*	0.5760*	1.0000							
QUACTIF	-0.4782*	0.0987	-0.2489*	-0.2742*	-0.4034*	-0.2077	1.0000						
LEV	0.6994*	0.3539*	0.3269*	0.7653*	0.5550*	0.8562*	-0.1651	1.0000					
TAXE	-0.0638	-0.2034	-0.2777*	-0.2396*	-0.4819*	-0.0939	-0.0062	-0.2273*	1.0000				
DIV	0.4445*	-0.0981	-0.4298*	-0.4902*	-0.3845*	-0.3808*	0.3057*	-0.3633*	0.2641*	1.0000			
PERF	0.4109*	-0.2289*	-0.2798*	-0.6896*	-0.6399*	-0.6121*	0.3625*	-0.5744*	0.5689*	0.3950*	1.0000		
PROP	-0.6378*	-0.2138	-0.5217*	-1.0000	-0.7031*	-0.8873*	0.2742*	-0.7653*	0.2396*	0.4902*	0.6896*	1.0000	
CONST	0.1244	-0.0023	0.0535	0.2000	0.1632	0.2668*	-0.2806*	0.2868*	-0.0218	-0.1327	-0.3497*	-0.2000	1.0000

* désigne le niveau de signification de 5%.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, la gestion des résultats mesurés par la valeur absolue des provisions pour créances douteuses discrétionnaires est corrélée positivement avec l'ensemble des caractéristiques du conseil d'administration (la taille, l'indépendance, la diligence, le cumul de fonction). Cependant, la relation entre la gestion des résultats et la taille du conseil d'administration n'est pas significative. Concernant les caractéristiques de la banque, il existe une corrélation positive et significative entre la gestion des résultats d'un coté et la taille de la banque, le levier financier, la qualité d'actifs, les dividendes et la performance d'un autre coté. Cependant, la gestion des résultats est négativement corrélée avec et la propriété.

L'examen de la matrice de corrélations montre que le modèle souffre d'un problème de multicolinéarité. Il existe de corrélation significativement problématique dépassant le seuil de 0,8. Les coefficients de corrélation posant un problème sont ceux qui reliés la taille avec la propriété (- 88,73%), la taille avec le levier financier (85,62%) , la taille avec le cumul de fonctions (88,73%). Les coefficient de corrélation les plus élevé sont ceux qui relie la propriété avec le cumul de fonctions et la concentration du propriété avec la propriété managériale (-100%) .

Pour s'assurer qu'il existe de réel problème de multicolinéarité, un examen complémentaire des coefficients VIF et de la tolérance est réalisé. En pratique, un VIF inférieur à 10 et une tolérance supérieure à 0,1 permettent de conclure à l'absence de multicolinéarité.. Les résultats de ce test sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° 39 : Test VIF pour les variables explicatives du premier modèle

Variables	VIF	1/VIF
TAILLE	11.80	0.084745
PROP	10.27	0.097370
LEV	4.19	0.238616
ROA	4.05	0.246623
DILCA	3.05	0.327337
TAXE	3.05	0.328245
INDCA	1.88	0.532678
QUACTIF	1.70	0.588408
DIV	1.52	0.657551
TCA	1.36	0.737076
Mean VIF	4.28	

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Les résultats de ce test montrent que quelques VIF relatifs à quelques variables (taille et propriété) sont supérieure à 10 et par conséquent leurs tolérances sont inférieure à 0,1, ce qui confirme la colinéarité entre quelques variables explicatives dans ce modèle. Le test effectué permet de conclure à l'existence significative de multicollinéarité entre les variables explicatives qui seront introduites dans ce modèle. La solution la plus généralement adoptée consiste à supprimer toutes les variables explicatives responsables de la multicollinéarité ou bien les faire introduire une par une pour éviter ce genre de problème.

3-2- Les coefficients de corrélation du deuxième modèle

Pour tester la multicollinéarité entre les variables explicatives du modèle, nous avons calculé, pour chaque paire de variable, le coefficient de corrélation. Le tableau suivant présente les coefficients de corrélation entre les variables du deuxième modèle :

**Tableau N°40 : coefficients de corrélation entre variables explicatives
- Le deuxième modèle-**

	ABSGR	TCAUD	DILCAUD	INDCAUD	DEPAUD	CHNUDIT	REAUDIT	TAILLE	QUACTIF	LEV	TAXE	DIV	PERF	PROP	CONST
ABSGR	1.0000														
TCAUD	0.1234	1.0000													
DILCAUD	0.4718*	0.5070*	1.0000												
INDCAUD	0.3839*	-0.0338	0.2463*	1.0000											
DEPAUD	-0.0055	0.6440*	0.3889*	-0.1657	1.0000										
CHNUDIT	-0.0060	-0.0136	0.0551	-0.0580	-0.1743	1.0000									
REAUDIT	0.0936	0.0280	-0.2859*	0.0168	-0.1931	-0.0083	1.0000								
TAILLE	0.6104*	0.3303*	0.7808*	0.2762*	0.3169*	0.0563	-0.1065	1.0000							
QUACTIF	-0.4782*	0.1798	-0.2331*	-0.5278*	0.2700*	0.1026	-0.0426	-0.2077	1.0000						
LEV	0.6994*	0.1799	0.5879*	0.2333*	0.1364	0.0892	0.0329	0.8562*	-0.1651	1.0000					
TAXE	-0.0638	0.2488*	-0.0805	-0.0624	0.2389*	-0.0377	-0.0079	-0.0939	-0.0062	-0.2273*	1.0000				
DIV	0.4445*	0.0767	-0.3461*	-0.4340*	0.0654	0.0908	0.3007*	-0.3808*	0.3057*	-0.3633*	0.2641*	1.0000			
PERF	0.4109*	0.0127	-0.5069*	-0.2713*	-0.0225	-0.0314	0.1266	-0.6121*	0.3625*	-0.5744*	0.5689*	0.3950*	1.0000		
PROP	-0.6378*	-0.2707*	-0.8554*	-0.2515*	-0.2913*	-0.0510	0.2147	-0.8873*	0.2742*	-0.7653*	0.2396*	0.4902*	0.6896*	1.0000	
CONST	0.1244	-0.1166	0.1076	0.2409*	0.0387	-0.0170	0.2277*	0.2668*	-0.2806*	0.2868*	-0.0218	-0.1327	-0.3497*	-0.2000	1.0000

* désigne le niveau de signification de 5%.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

La matrice de corrélation ci-dessus indique que l'indépendance et la diligence du comité d'audit sont corrélées positivement avec la gestion des résultats mesurés par les provisions pour créances douteuses discrétionnaires. La matrice montre également qu'il existe une relation positive et significative entre la diligence du comité d'audit d'une part et la taille du comité d'audit, la dépendance économique de l'auditeur et l'indépendance des membres du

comité d'audit d'une autre part. Par contre, la diligence est corrélée négativement avec la réputation de l'auditeur.

Comme dans le premier modèle, la relation entre les caractéristiques de la banque et la gestion des résultats reste la même³. La matrice indique une association parfois positive et parfois négative entre quelques variables explicatives. Cependant, Il existe de corrélation significativement problématique dépassant le seuil de 0,8 tel que le coefficient reliant la propriété, le levier financier et la taille de la banque. Pour s'assurer de l'existence de tel problème, un examen complémentaire des coefficients VIF et de la tolérance est effectué. Le tableau suivant présente les résultats de ce test :

Tableau N° 41 : Test VIF pour les variables explicatives du deuxième modèle

Variables	VIF	1/VIF
PROP	11.88	0.084146
TAILLE	10.07	0.099317
DILCAUD	7.25	0.137983
LEV	4.83	0.206963
ROA	4.27	0.234407
TCAUD	3.22	0.310716
DEPAUD	2.69	0.372434
TAXE	2.66	0.376526
QUACTIF	2.19	0.456921
DIV	1.98	0.504682
REAUDIT	1.88	0.533049
INDCAUD	1.73	0.578272
CONST	1.62	0.616732
CHNAUDIT	1.16	0.863232
Mean VIF	4.10	

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11

Les résultats indiquent que le VIF de quelques variables (taille et propriété) est en dessus de 10, ce qui montre que la multicolinéarité est un problème sérieux dans ce deuxième modèle. Cette colinéarité peut susciter des inquiétudes dans l'interprétation des coefficients de régression des variables indépendantes dans le second modèle. Dans telle situation et comme indiqué ci dessus, la solution la plus généralement adoptée consiste à supprimer toutes les variables explicatives responsables de la multicolinéarité ou bien les faire introduire une par une pour éviter ce genre de problème.

³ Même taille de l'échantillon et les variables ont les mêmes valeurs.

Section 5 : Estimation des modèles et test des hypothèses

La section précédente a discuté les résultats de l'étude descriptive. Cette section a pour objet de présenter les résultats de l'analyse multivariée et de tester les hypothèses. Dans notre cas, nous allons travailler sur des données de panel et utiliser les méthodes d'estimation adaptées à ce type de données. L'identification de la méthode d'estimation la plus adaptée se fera régression par régression pour les deux modèles. Une série de tests statistiques ont été également réalisées pour s'assurer de la robustesse des résultats obtenus.

1- Tests de spécification, d'hétéroscédasticité et d'autocorrélation

Notre étude porte sur un échantillon de 16 banques algériennes observées sur une période de 5 années, ce qui, par définition, conduit à estimer les deux modèles de régression déjà présentés sur des données de panel. Vu la spécificité des données de panel, il y a lieu de suivre impérativement l'ordre de certaines étapes économétriques.

Avant d'entamer ces étapes, il tient de rappeler des résultats du test de multicollinéarité pour les deux modèles présentés dans la section précédente. Ce test confirme l'existence significative de multicollinéarité entre les variables explicatives qui seront introduites dans les deux modèles. La solution adoptée consiste à introduire les variables explicatives responsables de la multicollinéarité (TAILLE, LEV, PROP, CUMUL) d'une façon séparée dans les deux modèles pour éviter ce genre de problème¹.

Tout d'abord, nous signalons que le modèle à effets fixes a été écarté dans l'estimation des deux modèles, puisque ces deux modèles de régression incluent des variables muettes invariables dans le temps. Effectuer une régression en effets fixes aurait conduit à sortir arbitrairement cette variable de l'ensemble des variables explicatives². Nous avons donc utilisé une estimation d'un modèle aléatoire et par la suite nous avons commandé à l'aide du logiciel STATA le test de «Breusch-Pagan Lagrangian Multiplier test for random effects» qui sert à identifier l'existence ou non d'effets individuels. Ce test permet de déterminer quel modèle sera utilisé : le «pooled» ou le modèle à effets aléatoires.

Comme le montrent les tableaux 42 et 43, présentés ci-après, le résultat de ce test est une statistique de khi deux significative ($\text{Prob} > \chi^2 = 0.0001$, $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0471$) pour le premier

¹ Nous allons utiliser les lettres A et B pour distinguer entre les modèles.

² Un exemple est illustré en annexe 7.

modèle et ($\text{Prob}>\chi^2=0.0079$, $\text{Prob}>\chi^2=0.0364$) pour le deuxième modèle³. Ce qui nous permet de confirmer l'existence d'effets individuels pour les deux modèles. Nous retenons ainsi le modèle à effets aléatoires pour l'estimation des deux modèles.

Ensuite, nous avons testé l'hétéroscédasticité. Dans le contexte de ce test, l'hypothèse nulle est l'homoscédasticité, Pour réaliser ce test nous avons suivi les étapes nécessaires à l'aide du logiciel STATA (voir annexe 9) . Il ressort de ce test (voir tableaux 42 et 43) une statistique F de Fisher qui n'est pas significative ($\text{pob}>F=1.000$) pour les modèle (1A) et (2A), cependant, elle est significative ($\text{pob}>F=.0000$) pour les modèles (1B) et (2B). Cela nous conduit d'une part à l'acceptation de l'hypothèse nulle et par conséquent à la confirmation de l'absence d'un problème d'hétéroscédasticité pour les deux premiers modèles (1A) et (2A), et d'autre part au rejet de l'hypothèse nulle et par suite à la confirmation de la présence d'un problème d'hétéroscédasticité pour les deux autres modèles (1B) et (2B). Dans ce dernier cas, il y a lieu d'utiliser la méthode des moindres carrés généralisés (MCG ou GLS)⁴ ou la méthode PCSE⁵ (Panel-Corrected Standard Errors) qui tient compte de la présence de ces deux problèmes et permet la correction.

Ensuite pour tester l'autocorrélation des erreurs nous avons procédé au test d'autocorrélation de Woodbridge (2002). Les résultats de ce test pour les deux modèles (tableaux 42 et 43) confirment la présence d'autocorrélation sérielle ($\text{Prob} > F$ est inférieur à 0.05).

En résumé, nous concluons à la présence des problèmes de l'hétéroscédasticité et de l'autocorrélation. Dans notre étude nous allons utiliser la méthode des moindres carrés généralisés (GLS) pour corriger l'effet de ces problèmes statistiques. Ainsi, dans ce qui suit nous allons interpréter les résultats des estimations GLS des deux modèles de régression.

2- Présentation et interprétation des résultats des estimations

En se basant sur les résultats des tests économétriques présentés ci-dessus, nous allons dans ce qui suit analyser les résultats obtenus des estimations GLS des différents modèles de régression testant l'effet des différentes variables liées au conseil d'administration, au comité d'audit, à l'audit externe et aux caractéristiques de la banque sur la gestion des résultats. Nous commençons par l'analyse des résultats du premier modèle, suivi par les résultats du deuxième

3 Pour plus de détails, voir annexe n°8.

4 Pour plus de détails sur cette procédure, il convient de consulter Wooldridge J.M. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*.

5 Pour plus de détails sur cette méthode, il convient de consulter Beck, N. and Katz, J.N. (1995, 1995).

modèle. Les variables communes entre les deux modèles seront analysées ensemble. Enfin, nous allons discuter en détail les prédictions obtenues pour les coefficients des différentes variables explicatives pour les deux modèles. Nous vérifions entre autres si les signes obtenus sont conformes à nos hypothèses de recherche et nous interprétons les résultats obtenus.

2-1- L'estimation du premier modèle

Le premier modèle vise à examiner la relation entre la gestion des résultats mesurée par la valeur absolue de la partie discrétionnaires des provisions pour créances douteuses et quelques caractéristiques du conseil d'administrateurs et de la banque en tant que variables indépendantes (voir la page 231). Les résultats de régression du premier modèle sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° 42 : Résultats de l'analyse multivariée pour le premier modèle

Variables indépendantes	signe attendu	Modèle 1A	Modèle 1B
		Coef (P value)	Coef (P value)
TCA	+	-0.0003245 (0.940)	-.0023982 (0.234)
INDEPCA	-	-0.0475494 (0.193)	-0.0050817 (0.733)
DILCA	-	-0.0030407 (0.149)	-0.0024985 (0.162)
CUMUL	+		.022383* (0.094)
TAILLE	+	0.0271581** (0.046)	
QUACTIF	+	0.1233087*** (0.001)	.1600661*** (0.000)
LEV	+		0.0102527*** (0.000)
TAXE	-	-0.2151755 (0.119)	-0.0607817 (0.106)
DIV	+	0.0275315** (0.041)	.0243998** (0.018)
PERF	+	0.3554128 (0.102)	0.5838029 (0.188)
CONST	+	0.0531212* (0.077)	0.0342347*** (0.007)
_cons		-.2137577 (0.113)	0.1428807*** (0.000)
Wald chi2		273.97	462.17
Prob>chi2		(0.0000)	(0.0000)
Log likelihood			
Breusch-Pagan Lagrangian Multiplier Test for Random Effects			
Chi2		13.67	8.09
Prob>chi2		(0.0001)	(0.0471)
Test for Heteroskedasticity			
LR chi2		-263.93	206.14
Prob > chi2		(1.0000)	(0.0000)
Wooldridge Test for Autocorrelation			
F-statistic		17.347	13.424
Prob > F		(0.0008)	(0.0023)
rho		0.61114795	0.54159351
Number of obs		80	80

* significatif au seuil de 1% ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Le tableau ci dessus présente les résultats du premier modèle qui teste l'effet de quelques caractéristiques du conseil d'administration sur la gestion de résultats. Sur la base de l'analyse statistique des résultats montrés dans ce tableau, on constate que le nombre d'observation utilisé dans le modèle est 80 observations (16* 5). Les valeurs de R² pour le premier modèle sont 46,87% (modèle 1A) et 80,20 % (modèle 1B)⁶. La valeur de R² concernant le modèle (1A) est plus faible par rapport au modèle (1B). En comparaison, dans le cadre d'une étude menée par Taktak et Mbarki (2014) sur l'effet de quelques variables sur la gestion des

⁶ Dans le modèle à effet aléatoire, le R2 le plus pertinent est le R2 between, c'est la mesure de la part de la variabilité inter individuelle de la variable dépendante expliquée par celle des variables explicatives.

résultats, ils ont trouvé une valeur de R^2 entre 48% et 60% pour les différents modèles estimés. Abdul Rahman et Ali (2006), suggèrent que la faible valeur de R^2 pour le modèle pourrait être expliquée par la variation du niveau de la gestion des résultats. De même, Iskandar et Saleh (2009) indiquent que la faible valeur de R^2 est commune dans les études portant sur les caractéristiques de gouvernance d'entreprise.

En d'autre part, le test de Wald χ^2 de significativité globale du modèle tel que présenté dans le tableau est significatif au seuil de 1% ($\text{Prob} > \chi^2 = 0.0000$) pour les deux modèles (1A) et (1B). Le pouvoir explicatif du premier modèle est ainsi satisfaisant.

Les résultats montrent l'absence de l'effet des caractéristiques du conseil d'administration, retenues dans le cadre de cette étude, sur la gestion des résultats à l'exception de la variable CUMUL. Il existe une relation négative entre les variables : TCA, DILICA, INDCA et la gestion des résultats mais pas significative. Les résultats montrent que la taille du conseil d'administration n'a pas d'impact significatif sur la gestion des résultats dans les banques algériennes, ce qui confirme les conclusions de Cornett et *al.* (2008,2009) sur un échantillon de banques américaines, Jeanjean (2002b) dans le contexte français, Firth et *al.* (2007) et Tang et *al.* (2007) dans le contexte chinois, Nihandi et *al.* (2011) dans le contexte iranien et Nugroho et *al.* (2012) dans le contexte indonésien. Cela infirme l'hypothèse (H1.a).

Par ailleurs, aucun lien significatif entre l'indépendance du conseil d'administration et la gestion des résultats n'a été décelé au niveau de cette étude empirique. En générale, ce résultat est conforme à ceux trouvés par Tian et Lau (2001), Gao et Ma (2002), Wenyaoy et Qin (2008), Vafeas (2000), Kamran et *al.* (2006) et Soliman et Ragab (2013). Ce résultat infirme l'hypothèse (H1.b).

De plus, la variable DILCA apparaît également statistiquement non significative contrairement à l'hypothèse (H1.d). Ce constat est conforme avec les études qui soutiennent l'idée que les réunions du conseil d'administration ne sont pas nécessairement utiles, car les tâches routinières absorbent une grande partie du temps limité que les administrateurs et le directeur du conseil d'administration dépensent ensemble pour régler l'ordre du jour des réunions du conseil.

Concernant l'effet du cumul des fonctions de directeur général et de présidence du conseil d'administration sur la gestion des résultats, le tableau ci dessus montre qu'il existe un effet positif et significatif entre la dualité et le niveau de la gestion des résultats (coefficient = -

.022383 et $p < 0.10$). Ce résultat confirme l'hypothèse (H1.c). Il semble donc que le cumul de ces deux fonctions au sein des conseils d'administration des banques algériennes ait un impact positif sur le recours à la gestion des résultats. Ce résultat est cohérent avec les recherches antérieures telles que Klein (2002a), Beasley (1996), Dechow et *al.* (1996), Peasnell et *al.* (2005) et Ellili (2013). Une telle conclusion peut être motivée par l'argument avancé par les partisans de la séparation entre les deux fonctions qui considèrent la présence de la structure duale dans une firme comme une entrave à l'efficacité des mécanismes de contrôle de la structure de gouvernance et du comportement managérial et recommande la séparation des rôles.

En conclusion, les résultats dégagés de cette analyse multivariée traitant l'effet du conseil d'administration sur la gestion des résultats, mesurée par la valeur absolue des provisions pour créances douteuses discrétionnaires, nous permettent de se prononcer sur le rôle faible joué par le conseil d'administration en tant que mécanisme de gouvernance et de contrôle pour faire face aux pratiques discrétionnaires des managers des banques algériennes. A la lumière de ces résultats, on constate que le conseil n'a pas un effet significatif sur la pratique de la gestion des résultats au sein des banques algérienne. En d'autres termes, à partir des quartes caractéristiques du conseil d'administration étudiées: la taille, l'indépendance, la diligence et le cumul des fonctions, seule une caractéristique a une relation significative en termes de gestion des résultats. En Algérie, la formation d'un conseil d'administration doit avoir l'intérêt nécessaire pour permettre à cet organe de jouer son rôle essentiel dans l'amélioration de la performance et la prévention contre les actes répréhensibles potentiels.

2-2- L'estimation du deuxième modèle

Le deuxième modèle vise à examiner la relation entre quelques caractéristiques du comité d'audit et de l'audit externe en tant que variables indépendantes avec la gestion des résultats mesurée par la partie discrétionnaires des provisions pour créances douteuses. Les résultats de régression du deuxième modèle sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° 43 : Analyse multivariée pour le deuxième modèle

variables indépendantes	signe attendu	Modèle 2A	Modèle 2B
		Coef (P value)	Coef (P value)
TCAUD	-	-0.0000197 (0.998)	0.0024078 (0.420)
DILCAUD	-	0.0037855 (0.149)	-.0037045 (0.114)
INDCAUD	-	-.018919 (0.646)	.0071198 (0.609)
DEPAUDT	+	.00148 (0.572)	.000657 (0.756)
CHNAUDT	+	0.0145651* (0.057)	0.0124039* (0.083)
REAUDIT	-	-0.267402 (0.109)	-0.0136791** (0.068)
TAILLE	+	0.0245818* (0.086)	
LEV	+		0.0074842*** (0.000)
QUACTIF	+	0.1027287*** (0.009)	0.1345754*** (0.000)
TAXE	-	-0.2072223 (0.107)	-0.0914318 (0.202)
DIV	+	0.0319255** (0.010)	0.0195589* (0.075)
PERF	+	0.44872 (0.157)	0.4413735 (0.107)
PROP	+		-0.0406743** (0.024)
CONST	+	0.0513831* (0.094)	0.0372082*** (0.009)
_cons		-0.0468162 (0.778)	0.1176273*** (0.000)
Wald chi2		32.18	208.54
Prob>chi2		(0.0013)	(0.0000)
Log likelihood			
Breusch-Pagan Lagrangian Multiplier Test for Random Effects			
Chi2		5.82	11.23
Prob>chi2		(0.0079)	(0.0164)
Test for Heteroskedasticity			
LR chi2		-276.42	155.40
Prob > chi2		(1.0000)	(0.0000)
Wooldridge Test for Autocorrelation			
F-statistic		4.763	3.094
Prob > F		(0.0454)	(0.0990)
rho		0.71740841	0.6800253
Number of obs		80	80

* significatif au seuil de 1% ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Le test de Wald Chi2 de significativité globale du modèle ainsi présentés dans le tableau ci dessus est significatif au seuil de 1% (Prob > F = 0.0013, Prob > F = 0.0000). Le pouvoir explicatif de ces différents modèles est ainsi satisfaisant.

Le tableau ci-dessus montre que, contrairement à ce qui a été prévu (H2.a), la taille du comité d'audit n'a pas un effet significatif (1%) sur la gestion des résultats mesurée par la valeur absolue des provisions pour créances douteuses discrétionnaires. Ce résultat peut soutenir l'idée que les comités d'audit les plus grands n'améliorent pas nécessairement la qualité de l'information financière. ce résultat est conforme à celui obtenu par Xie et *al.*, (2003), Abbott et *al.*, (2004) et Siregar et Utama (2008). De même la variable diligence du comité d'audit apparaît également statistiquement non significative. Aucune relation significative entre les réunions du comité d'audit et le niveau des provisions discrétionnaires n'est constatée au niveau des banques algériennes. Ce résultat n'est pas surprenant, il est conforme aux résultats trouvés par (Bédard et *al.*, 2004 ; Davidson et *al.*, 2005 ; Yang et Krishnan, 2005 ; Rahman et Ali, 2006 ; Chandrasegaram et *al.*, 2013). L'une des explications possible à ce résultat est celle fournie par Habbash (2010) qui stipule que les réunions du comité d'audit ne peuvent pas être un proxy bénéfique de la diligence et de l'activité du comité d'audit. Cela ne confirme pas l'hypothèse (H2.c) qui prédisait une influence négative de la diligence sur la gestion des résultats.

La présente étude suppose que l'indépendance du comité d'audit sera associée négativement au niveau de gestion des résultats. Comme prédit, une association négative entre l'indépendance et l'indicateur empirique de la gestion des résultats a été trouvé mais elle n'est pas significative, ce qui infirme l'hypothèse (H2.b). En résumé, l'étude actuelle estime qu'il n'y a pas de relation entre les caractéristiques du comité d'audit et la gestion des résultats. En d'autres termes, les comités d'audit des banques algériennes sont moins susceptibles de dissuader le management de gérer leurs résultats.

Le tableau ci dessus présente également les résultats de l'impact de quelques facteurs liés à l'audit externe sur la gestion des résultats. L'hypothèse (H3.a) prévoit que les auditeurs BIG4 sont négativement associés au niveau des provisions discrétionnaires. Il ressort du tableau ci dessus que l'effet de la réputation de l'auditeur sur la gestion des résultats est négatif et significatif au niveau de 10% (modèle 2B). Toutefois, cet effet perd sa signification au niveau du modèle (2A) intégrant la variable TAILLE. Un tel résultat nous conduit à être prudents quant à l'effet effectif de la réputation de l'auditeur dans la limitation de la gestion des résultats dans les banques algériennes. Ce qui ne nous permet pas de confirmer l'hypothèse (H3.a). Le résultat de cette étude est conforme aux études de Piot et Janin (2007) et Kanagaretnam et *al.* (2010). Dans le contexte algérien, bien que l'intervention des auditeurs Big 4 aura lieu uniquement dans le cadre de l'audit conventionnel (contractuel) et non légal,

une explication plausible de la faible relation entre les auditeurs Big4 et la gestion des résultats peut être basée sur l'argument avancé par Francis et *al.* (2004) qui suggère que les audits Big4 ne sont pas nécessairement toujours les meilleurs et les cas d'échec de l'audit par les Big4 peuvent se produire. Il indique également que les auditeurs big4 ont juste plus de ressources par rapport aux autres auditeurs. En outre, Lowensohn et *al.*, (2007) soulèvent la question concernant la taille du cabinet d'audit et la qualité d'audit et soulignent que, bien que les auditeurs Big5 souvent utilisés comme proxy de la qualité de l'audit dans les études antérieures, ne sont pas uniformément liée à une meilleure qualité d'audit perçue. De même, Beasley et Kathy (2000) affirment que la spécialisation est considérée comme un facteur clé pour la qualité de l'audit, mais pas la taille du cabinet.

Concernant l'effet du changement de l'auditeur sur la gestion des résultats, le tableau ci-dessus montre que cet effet est positif et significatif dans les deux modèles (2A) et (2B). Ce résultat est cohérent avec les études menées par Davidson et *al.* (2006), Kluger et Shields (1991) et Romanus et *al.* (2008) qui ont conclu à une association positive et significative entre la gestion des résultats et le changement des auditeurs dans les entreprises de leurs l'échantillon. Dans le contexte algérien et à la lumière de études antérieures, il s'avère que les managers peuvent changer les auditeurs pour leur permettre de gérer les comportements opportunistes en abusant de la méconnaissance du nouvel auditeur de l'activité de l'entreprise. Par conséquent, le changement de l'auditeur peut être associé à un niveau plus élevé de la gestion des résultats. Cette conclusion confirme l'hypothèse (H3.c).

Pour ce qui est de la dépendance économique de l'auditeur, les résultats font ressortir, contrairement à ce qui a été prévu (L'hypothèse H3.b) également l'absence d'une association statistiquement significative entre la dépendance de l'auditeur et la gestion des résultats. Ce résultat est conforme à celui trouvé par Kanagaretnam et *al.* (2010) sur un échantillon de grandes banques.

2-3- Interprétation des résultats des estimations – variables communes -

Nous avons introduit dans les deux modèles précédents quelques variables relatives aux caractéristiques de la banque qui pourraient avoir un effet sur la gestion des résultats dans les banques algériennes. Ces variables sont les mêmes dans les deux modèles et donnent pratiquement les mêmes résultats et par conséquent la même interprétation.

Dans les deux modèles, l'étude actuelle cherche à contrôler d'autres facteurs qui pourraient avoir un effet sur le niveau des provisions discrétionnaires. A la lecture des résultats, les variables relatives aux caractéristiques de la banque et qui ont une influence significative sur la gestion des résultats sont : La taille de la banque, la qualité d'actif, le levier financier, les dividendes distribués, la concentration du capital et la propriété de la banque.

Conformément aux résultats des études antérieures telles que Burgstahler and Dichev (1997); Myers et Skinner (2000) et Cormier et *al.* (1998), la taille de la banque influence positivement et significativement la gestion des résultats pour les deux modèles. Ce résultat n'est pas conforme avec l'explication selon laquelle les grandes banques sont plus susceptibles d'être surveillé par les analystes de l'industrie. En conséquence, ils seront moins incités à augmenter artificiellement le résultat en utilisant les ajustements discrétionnaires. Le résultat obtenu dans cette étude renforce l'idée selon laquelle les grandes entreprises peuvent avoir plus d'occasions de manipuler le bénéfice en raison de la complexité de leurs opérations et de la difficulté pour les utilisateurs externes de détecter les retraitements et les exagérations. L'hypothèse relative à la taille de la banque (H4.a) est donc vérifiée.

L'étude constate également une corrélation positive entre la gestion des résultats et de l'effet de levier de la banque. Cela signifie que plus les banques ayant un levier d'endettement élevé, plus leurs engagements dans la gestion des résultats. Cette constatation est conforme aux résultats trouvés par Gombola et *al.*, (2016) et Morgan (2002). Ce dernier indique que les banques ont tendance à se livrer à la gestion des résultats pour cacher les comportements à risque. Les managers adoptent parfois un ensemble de choix comptables qui leur permettent de signaler des états financiers favorables en termes de solvabilité et performance vis-à-vis les déposants. L'hypothèse (H4.b) est donc validée.

De même, il existe une relation positive et significative entre la qualité d'actifs et la gestion des résultats dans les deux modèles respectivement. Cela implique que la banque avec une moins qualité des actifs mesuré par le ratio entre le total des crédits et l'actif total⁷, sera motivée à engager dans la gestion des résultats. Une telle conclusion peut être motivée par l'argument avancé par Warfield et *al.* (1995), qui considèrent que les entreprises plus risqués pourraient utiliser davantage les accruals anormales pour réduire la perception du risque comme l'indique cette étude. Dans le même sens, ce résultat peut être expliqué également par le fait que les banques qui donnent beaucoup de crédits sont plus exposées aux risques de non

⁷ Lorsque la qualité des actifs est faible, cela signifie que ce ratio sera élevé et vice versa.

remboursement et par conséquent leur taux de provisionnement sera élevé. Ces provisions vont offrir aux managers des banques plus d'opportunités pour gérer leurs résultats. Ce résultat confirme l'hypothèse (H4.c).

La performance de la banque mesurée par le Return On Asset (ROA) apparaît statistiquement non significative dans cette étude. Les deux modèles ont aboutit aux mêmes résultats. Le signe de la relation est positif conformément à ce qui était prévu mais pas significatif. Ce résultat renforce l'idée avancée par Abdul Rahman et Ali (2006), Kothari et *al.* (2005) et Habbash (2010). Ce résultat est contraire à l'hypothèse (H4.d). Tout comme la variable ROA, les résultats ne suggèrent pas de lien significatif entre la charge fiscale et la gestion des résultats. L'hypothèse (H4.g) n'est donc pas validée.

Quant à l'impact de la concentration du capital sur la gestion des résultats, les tableaux ci dessus montre que cet effet est positif puisque le coefficient de cette variable est significativement positif. Cette relation soutient l'idée selon laquelle les détenteurs de bloc peuvent exercer une pression sur les dirigeants pour s'engager dans la gestion des résultats pour améliorer la performance immédiate ou à afin de maximiser leurs bénéfices privés. Ce résultat est cohérent avec ceux de Ben Ayed-Koubaa (2010) et Al-Fayoumi et *al.* (2010). les résultats obtenus sont conforme aux prédictions (Hypothèse H4.e).

L'influence de la variable dividende ressort comme étant systématiquement significative pour les deux modèles. Le sens prédit (H4.f) est celui obtenu lors des régressions. Conformément à cette hypothèse, le recours à la gestion des résultats est influencé positivement et significativement par le montant des dividendes à distribuer dans les deux modèles. Ce résultat est conforme avec l'étude de Kasanen et *al.* (1996) et Moghri et Galogah (2013). Ce résultat est expliqué probablement par le fait que les managers des banques gèrent leurs résultats à la hausse en réponse à la pression des grands actionnaires pour recevoir des dividendes. Plus précisément, ces banques gèrent leurs résultats à la hausse si ces derniers sont trop faibles pour payer les dividendes ciblés.

Les résultats indiquent également qu'il existe une relation inverse entre la propriété de la banque et la gestion des résultats. Ce résultat suggère que, contrairement à ce qui a été prévu (L'hypothèse H4.h), les banques publiques ont tendance à gérer leurs résultats plus que les banques privées. Ce résultat est conforme aux résultats trouvé par Beatty and Harris (1998) et Ben-Nasr et *al.* (2009).

3- Analyse complémentaire : Le test de la gestion des résultats selon le signe

A la lumière des résultats trouvés ci-dessus et pour pouvoir interpréter convenablement et profondément nos résultats, nous divisons les 80 observations (banque-année) en deux sous-échantillons selon leur signe. Le premier sous échantillon est composé des banques présentant des provisions pour créances douteuses discrétionnaires négatives, c'est-à-dire celles qui gèrent leurs résultats à la hausse (GR_H), alors que le deuxième sous échantillon est composé des banques présentant des provisions pour créances douteuses discrétionnaires positives, c'est-à-dire celles qui gèrent leurs résultats à la baisse (GR_B). Cette démarche a été adoptée par plusieurs études telles que Gul et *al.* (2009), Habbash (2010), Ashbaugh et *al.* (2003) et Ben amar (2009). La raison d'être de cette division réside dans l'étude des différentes discrétions potentielles utilisées par les managers pour engager la gestion des résultats. De plus, cette division présente des preuves supplémentaires sur l'existence ou non de cette relation entre les variables étudiées et la gestion des résultats et essaye de comprendre la nature de cette relation par rapport au sens de la gestion des résultats. Dans ce qui suit, l'analyse sera faite sur la base de cette séparation. Ainsi, cette partie présente une analyse de régression pour les deux modèles selon la gestion à la hausse et à la baisse des résultats⁸. Pour ce faire, nous avons recouru aux mêmes méthodes et démarches d'estimation utilisées pour les deux premiers modèles de base.

3-1- Présentation des résultats du premier modèle

Le tableau ci après montre les résultats de l'estimation de la gestion à la hausse et à la baisse des résultats sur les caractéristiques du conseil d'administration et de la banque⁹. Le test de Wald Chi² de significativité globale des deux modèle tel que présenté dans le tableau ci après est significatif au seuil de 1% (Prob > chi² = 0.0000). Le pouvoir explicatif des deux modèles est ainsi satisfaisant.

⁸ Nous allons utiliser les lettre A,B,C,D pour distinguer entre les modèles issus du traitement du problème de Multicolinéarité.

⁹ Pour plus de détails, voir l'annexe 12.

Tableau N° 44 : Analyse multivariée selon le signe de la gestion des résultats

-Le premier modèle-

Variables indépendantes	signe attendu	Gestion des résultats à la hausse		Gestion des résultats à la baisse	
		Modèle 1A	Modèle 1B	Modèle 1C	Modèle 1D
		Coef (P value)	Coef (P value)	Coef (P value)	Coef (P value)
TCA	-	-0.0047406 (0.575)	-0.007184 (0.103)	-0.0037582 (0.398)	-0.0027447 (0.107)
INDEPCA	-	-0.0814013** (0.042)	0.0148135 (0.465)	-0.0203244 (0.557)	-0.0653061 (0.110)
DILCA	-	-0.0002575 (0.934)	-.0032941 (0.113)	-0.0020368 (0.523)	-0.0034326 (0.168)
CUMUL	+		0.6186091** (0.021)		0.0200024 (0.210)
TAILLE	+	0.0040163 (0.839)		.0444415** (0.038)	
QUACTIF	+	-0.1059450** (0.040)	-0.1548138*** (0.000)	0.1885002** (0.014)	0.211883*** (0.000)
LEV	+		0.0108905*** (0.000)		0.0086046*** (0.000)
TAXE	-	-0.2017293 (0.110)	0.1286091 (0.184)	-0.3164225* (0.090)	-0.273017* (0.075)
DIV	+	0.0343031** (0.037)	0.0171266** (0.077)	-0.0420879 (0.164)	-.0148997 (0.189)
PERF	+	0.3981963 (0.421)	0.5833618 (0.096)	-0.9390376 (0.615)	-1.338628 (0.116)
CONST	+	0.0068343* (0.060)	0.031577* (0.069)	0.300575 (0.246)	-0.025519 (0.156)
_cons		-0.0669408 (0.685)	0.141517 (0.005)	-0.3112995 (0.184)	0.1444597 (0.000)
Wald chi2 Prob>chi2 Log likelihood		40.45 (0.0051)	118.32 (0.0000)	55.16 (0.0000)	169.77 (0.0000)

* significatif au seuil de 1% ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

Conformément aux résultats des tests primaires en utilisant la valeur absolue des provisions pour créances douteuses discrétionnaires, les deux modèles de gestion des résultats à la hausse et à la baisse présentent des coefficients négatifs à l'égard des caractéristiques du conseil d'administration. Cependant, ces coefficients ne sont significatifs à l'exception de la variable CUMUL qui a un effet positif et significatif sur la gestion à la hausse des résultats. Concernant l'effet de l'indépendance des membres du conseil d'administration sur la gestion

des résultats, il ressort des résultats du modèle (1A) présentés dans le tableau ci dessus qu'elle est efficace pour réduire la gestion à la hausse des résultats¹⁰. Toutefois, cet effet perd sa signification au niveau du modèle (1B) intégrant d'autres variables liées aux caractéristiques de la banque. Un tel résultat nous conduit à être prudents quant à l'effet effectif de l'indépendance des membres du conseil dans la réduction de gestion à la hausse des résultats. Ce qui ne nous permet pas de confirmer l'hypothèse (H1.a). Quant à la taille et la diligence du conseil d'administration, comme dans les principaux résultats, cette variable n'a aucun effet sur la gestion à la hausse ou à la baisse des résultats.

Concernant les variables liées aux caractéristiques de la banque, les résultats montrent que la taille de la banque est positivement associée à la gestion à la baisse des résultats. Par contre, la qualité d'actifs et le levier financier sont positivement associés à la gestion des résultats soit à la hausse soit à la baisse. En ce qui concerne la charge fiscale (TAXE), des résultats intéressants ont été dégagés à travers cette analyse séparée (modèle 1C et 1D), même si la charge fiscale ne démontre aucun effet dans les principaux résultats, elle est négativement liée à la gestion à la baisse des résultats. Cette relation indique que les dirigeants des banques algériennes semblent significativement plus préoccupés par la volonté de réduire le montant des impôts payés en utilisant le sur provisionnement des créances douteuses. Concernant les dividendes, les résultats indiquent que la gestion à la hausse est positivement corrélée au taux de distribution des dividendes. Ce résultat suggère que, conformément à ce qui a été prévu (L'hypothèse H4.f), les banques sous provisionnent leurs créances douteuses pour atteindre son objectif en matière de distribution de dividendes. Par ailleurs, le modèle (1B) indique que la performance de la banque est positivement corrélée avec la gestion à la hausse des résultats. Toutefois, cet effet perd sa signification au niveau du modèle (1A) intégrant d'autres variables liées aux caractéristiques de la banque. Un tel résultat nous conduit à être prudents quant à l'effet effectif de la performance de la banque sur la gestion à la hausse des résultats.

Le tableau ci-dessus montre également que les banques publiques gèrent à la hausse leurs résultats plus ce que les banques privées¹¹. Egalement, la concentration du capital est positivement liée à la gestion à la hausse des résultats. Cela pourrait soutenir l'idée que les actionnaires majoritaires peuvent intervenir dans la gestion de l'entreprise, et peuvent encourager les managers à s'engager dans la gestion des résultats afin de maximiser leurs bénéfices privés.

¹⁰ Le coefficient de cette variable est négatif et significatif au niveau de 5%.

¹¹ Cette relation est déduite à partir du coefficient de la variable CUMUL qui est corrélée parfaitement et inversement avec la variable PROP.

3-2- Présentation des résultats du deuxième modèle

Le tableau ci après montre les résultats de l'estimation de la gestion à la hausse et à la baisse des résultats sur quelques caractéristiques du comité d'audit, d'audit externe et de la banque¹². Le test de Wald Chi2 de significativité globale des deux modèle tel que présenté dans le tableau ci-dessous est significatif au seuil de 1% (Prob > chi2 = 0.0000). Le pouvoir explicatif des deux modèles est ainsi satisfaisant.

¹² Pour plus de détails, voir l'annexe 13.

Tableau N° 45 : Analyse multivariée selon le signe de la gestion des résultats
-Le deuxième modèle-

Variables indépendantes	signe attendu	Gestion des résultats à la hausse		Gestion des résultats à la baisse	
		Modèle 2A	Modèle 2B	Modèle 2C	Modèle 2D
		Coef (P value)	Coef (P value)	Coef (P value)	Coef (P value)
TCAUD	-	-0.0028081 (0.665)	0.0007762 (0.835)	0.009835* (0.094)	0.0074781 (0.108)
DILCAUD	+	0.0037281 (0.267)	-0.0047491 (0.135)	-0.0001907 (0.965)	-0.0009209 (0.802)
INDCAUD	-	0.0295937 (0.523)	0.0272977 (0.208)	-0.0050043 (0.887)	0.0025595 (0.924)
DEPAUDT	+	0.0014998 (0.638)	.0003735 (0.901)	0.0033578 (0.569)	0.0048212 (0.296)
CHNAUDIT	+	0.0021475 (0.844)	0.0024409 (0.811)	0.036497** (0.053)	0.0301056** (0.031)
REAUDIT	-	-0.0297318 (0.105)	-0.0245736** (0.035)	-0.0234197 (0.186)	-0.0131778 (0.292)
TAILLE	+	0.0043948 (0.821)		0.0366694* (0.082)	
LEV	+		0.0059013*** (0.008)		0.0071206** (0.016)
QUACTIF	+	0.0914618* (0.071)	0.1030768*** (0.007)	0.2212853* (0.065)	0.2150434** (0.012)
TAXE	-	0.2377481* (0.094)	0.0486745 (0.711)	-0.4215966* (0.070)	-0.2762639* (0.095)
DIV	+	0.0303216** (0.048)	0.0386128** (0.018)	-0.0438889 (0.189)	-0.0487782 (0.123)
PERF	+	0.9748683* (0.067)	0.3309015* (0.099)	-1.146009 (0.562)	-1.15736 (0.358)
PROP	+		-0.0610886* (0.050)		-0.011765 (0.634)
CONST	+	0.0733583* (0.072)	0.042557** (0.024)	-0.0186631 (0.484)	-0.0304504 (0.154)
_cons		-0.033778 (0.864)	0.1176273*** (0.000)	-0.3186327 (0.264)	0.0639106 (0.308)
Wald chi2 Prob>chi2 Log likelihood		11.14 (0.0066)	136.44 0.0000	78.90 (0.0000)	143.07 (0.0000)

* significatif au seuil de 1% ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%.

Source : A partir des traitements statistiques par le logiciel STAT 11.

En ce qui concerne les caractéristiques du comité d'audit et conformément aux principaux résultats, TCAUD, DILCAUD et INDEPCAUD n'ont aucun effet significatif sur la gestion des résultats dans les deux sens¹³. Pour ce qui est des caractéristiques d'audit externe, il est intéressant de noter que la gestion à la baisse des résultats est significativement associée au changement des auditeurs (CHNAUDIT) à p.value < 0,05 pour les deux modèles 2C et 2D. Ce résultat soutient l'idée selon laquelle les nouveaux auditeurs, durant les premières années de leur mandat, ont peu de connaissance sur l'entreprises auditée. Cette situation offre aux

¹³ La variable TCAUD est significative dans le modèle 2C, toutefois elle perd sa significativité dans les autres modèles 2A,2B,2D.

managers une marge de liberté pour exercer leurs pouvoirs discrétionnaires. En conséquence, les premières années du mondât sont caractérisées par une mauvaise qualité d'audit. Par ailleurs, le modèle (2B) indique que la gestion à la hausse des résultats est et négativement et significativement associée à la réputation des auditeurs mesurée par leur appartenance au cabinet BIG4. Cependant, cette variable perd sa significativité au niveau du modèle (2A), ce qui ne permet pas de valider cette relation. Cette relation faible peut s'expliquer par la nature de la relation entre ces cabinets et les banques ou par la qualité des ressources humaines de ces cabinets. Cependant, DEPAUDIT n'a aucun effet sur la gestion des résultats dans les deux sens, comme indiqué dans les principaux résultats.

Concernant les variables liées aux caractéristiques de la banque. Nous avons trouvé les mêmes résultats que le premier modèle. La taille de la banque est positivement associée à la gestion à la baisse des résultats, alors que le levier financier et la qualité des actifs sont positivement associés à la gestion des résultats soit à la hausse soit à la baisse.

Les résultats indiquent que, comme dans le premier modèle, la gestion à la hausse est positivement corrélée aux dividendes. Par contre, la charge fiscale (TAXE) est négativement liée à la gestion à la baisse des résultats dans les deux modèles (2C) et (2D). Toutefois, cette variable est également associée positivement et significativement au seuil de 10% avec la gestion à la hausse des résultats (modèle 2A). Cela signifie que lorsque les managers des banques gèrent leurs résultats à la hausse pour atteindre certains objectifs, ils supporteront une charge fiscale plus importante, c'est en quelque sorte le cout de la gestion à la hausse des résultats. Une autre différence en matière de significativité concernant les caractéristiques de la banque pour ce deuxième modèle est au niveau de la variable PERF. Selon les résultats des deux modèles (2A) et (2B), la performance de la banque est corrélée positivement avec la gestion à la hausse des résultats. Les banques peuvent utiliser les provisions pour créances douteuses d'une manière opportuniste pour dissimuler la mauvaise performance, maintenir l'apparence d'une croissance durable, améliorer l'image de la banque, ou maximiser la richesse personnelle pour les banques qui adoptent un système de récompense basé sur le résultat réalisé. Par ailleurs, les résultats de l'estimation de ce deuxième modèle indiquent que les banques publiques gèrent leurs résultats à la hausse plus que les banques privées et les banques ayant un capital plus concentré sont plus engagé dans la gestion à la hausse des résultats.

Conclusion

L'objectif du sixième chapitre consistait, à travers l'étude quantitative de la gestion des résultats dans les banques algériennes, à déterminer les facteurs influençant le choix des managers dans le recours à de telles pratiques.

L'étude a débuté, après la présentation de la méthodologie de recherche adoptée et la méthode d'analyse utilisée, par la mesure de la gestion des résultats à travers les provisions pour créances douteuses discrétionnaires, puis passe à une phase descriptive dont le but est d'exposer quelques caractéristiques relatives à la variable à expliquer ainsi que les variables explicatives. Cette analyse a permis de conclure que 57,5% des observations banque-année sous-estiment intentionnellement les provisions pour créances douteuses pour gérer à la hausse leurs résultats contre 42,5% des observations banque-année qui surestiment les provisions pour créances douteuses pour gérer à la baisse leurs résultats au cours de la période étudiée.

Des régressions multiples sur des données de panel ont ensuite été réalisées afin de tester les hypothèses de recherche. Globalement, il ressort de nos résultats que le cumul des fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général, le changement de l'auditeur, la taille de l'entreprise, le levier financier, la qualité des actifs, les dividendes distribués, la concentration du capital, la performance de la banque et la charge fiscale sont des déterminants systématiquement significatifs de la gestion des résultats. Ces résultats attestent la faiblesse du rôle joué par les mécanismes internes et externes de gouvernance au sein des banques algériennes. Ainsi, dans la majorité des cas, les résultats obtenus à la suite de l'analyse quantitative des données sont cohérents avec les prédictions de l'étude exploratoire qualitative.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

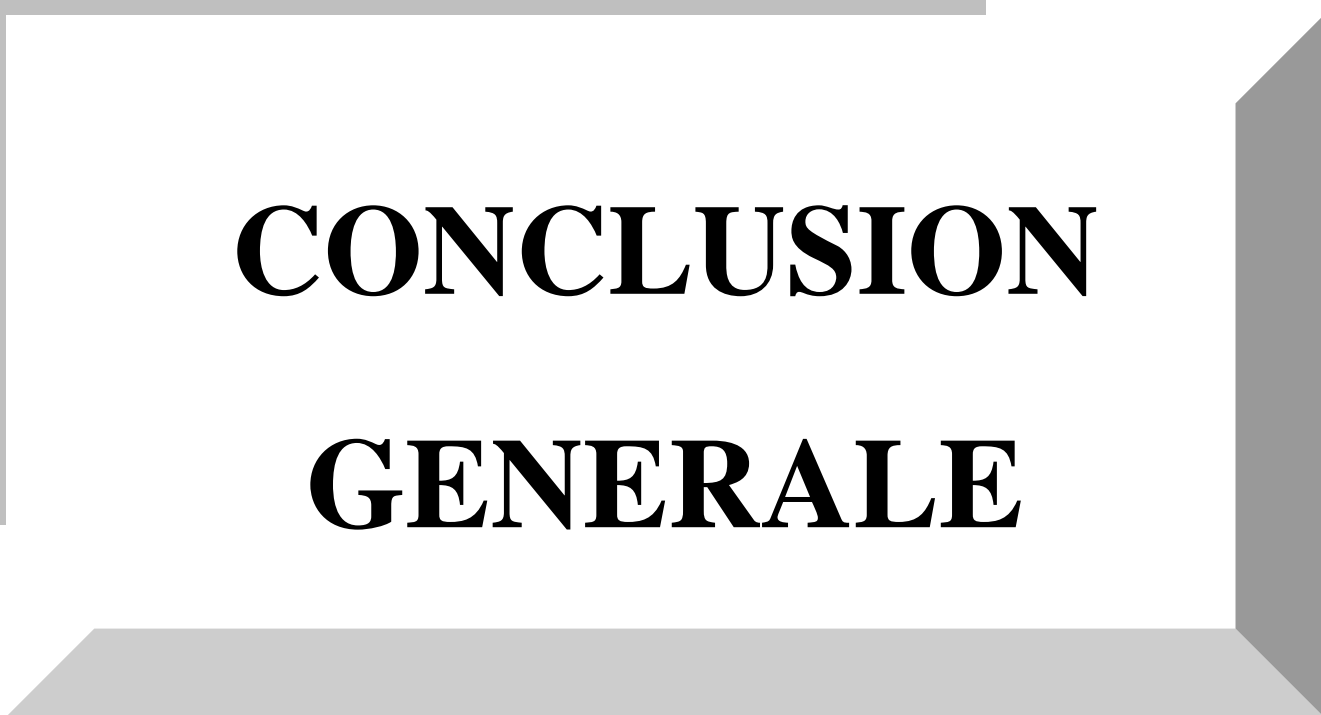
Au cours de la deuxième partie, nous avons présenté les deux études empiriques menées pendant la recherche.

Le premier chapitre a présenté le secteur bancaire algérien qui est l'objet de notre étude, nous avons présenté les principaux acteurs dans ce secteur, quelques indicateurs chiffrés ainsi que le cadre réglementaire et comptable régissant le secteur bancaire algérien. Les indicateurs présentés montrent que le secteur bancaire algérien reste dominé par les banques publiques en termes de dépôts et de crédits. Le niveau de l'intermédiation bancaire s'améliore progressivement mais ils restent encore en deçà de ceux atteints par certains pays méditerranéens voisins de l'Algérie. En matière de solidité financière, La situation du secteur bancaire s'est nettement améliorée au cours des dix dernières années. Les ratios de solvabilité se situent à un niveau confortable. Alors que le taux des créances non performantes demeure encore élevé comparativement aux standards internationaux en la matière. Le niveau de provisionnement des créances classées est en baisse au moins au cours des dix dernières années mais qui reste relativement acceptable.

Le deuxième chapitre est consacré pour l'étude qualitative. Cette première étude empirique, de nature exploratoire, a consisté à réaliser et à analyser des entretiens semi directifs effectués auprès de divers acteurs. Cette phase exploratoire a permis d'apporter un éclairage sur cet objet de recherche et de formuler des conclusions aidant à la formulation des hypothèses de recherche. Au terme de cette étude, il est apparu que la gestion des résultats est relativement pratiquée par les banques algériennes. Les recommandations et les réserves formulées par quelques commissaires aux comptes ainsi que les discordances que nous avons constatées entre les différents documents des banques confirment ce constat. En outre, Les résultats des entretiens sont unanimes sur l'utilisation des provisions pour créances douteuses par les dirigeants des banques algériennes pour gérer les résultats déclarés. Les résultats de l'étude exploratoire indiquent également qu'environ 41% des personnes interrogées considèrent les dividendes comme principal facteur incitant les dirigeants des banques à adopter ce genre de pratiques. Par ailleurs, concernant contraintes à la gestion des résultats dans les banques algériennes, peu de personnes interrogées pensent que les systèmes actuels peuvent détecter et faire face efficacement aux pratiques de la gestion des résultats.

Les hypothèses de recherche ont été formulées dans la dernière section de ce chapitre. Elles ont émergé de deux sources, d'une part, de la littérature et d'autre part, de l'étude exploratoire. L'identification de ces hypothèses nous a permis de bâtir deux modèles explicatifs.

Le dernier chapitre a exposé l'étude quantitative menée sur un échantillon de banques algériennes. Il s'agit d'étudier au moyen de régressions multiples sur données de panel les déterminants du recours à la gestion des résultats. Cette deuxième étude empirique a fait ressortir que le cumul des fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général, le changement de l'auditeur, la taille de la banque, les dividendes distribués, le levier financier, la qualité des actifs, la concentration du capital, la performance de la banque ainsi que la charge fiscale sont des déterminants systématiquement significatifs de la gestion des résultats. Par contre, les autres variables liées aux caractéristiques du conseil d'administration, au comité d'audit et à l'audit externe ne sont pas significatives, ce qui constitue une preuve de la faiblesse de ces mécanismes de gouvernance pour faire face et réduire ce phénomène dans les banques algériennes.



CONCLUSION
GENERALE

Conclusion générale

L'objectif de la présente recherche était de mettre en évidence les facteurs pouvant influencer la gestion des résultats dans les banques algériennes. La question de recherche a donc été formulée de la manière suivante : **Quels sont les déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes ?** Afin de répondre à la problématique de recherche, nous avons adopté une approche en deux parties. La première partie a consisté à présenter les aspects conceptuels et théoriques de la recherche. Le premier chapitre a concerné quelques aspects liés à l'information comptable et financière, le deuxième a porté sur le cadre théorique de la gestion des résultats. Le troisième chapitre a présenté les différents déterminants de la gestion des résultats ainsi que la littérature afférente. De la revue de la littérature, présentée au cours de ces trois chapitres, se dégage un constat : très nombreux sont les recherches portant sur la gestion des résultats ainsi que ses déterminants.

Au cours de la deuxième partie, nous avons tout d'abord présenté le secteur bancaire algérien, puis nous avons réalisé deux études empiriques. La première est à vocation exploratoire. Elle a notamment été motivée par le peu de recherches réalisées sur le thème et notamment dans le contexte algérien. Cette étude qualitative a été réalisée à l'aide d'entretiens semi-directifs menés auprès de divers acteurs concernés par la gestion des résultats : des responsables dans des banques algériennes publiques et privées, des experts comptables, des commissaires aux comptes, des fiscalistes, des auditeurs et de simples utilisateurs. La recherche exploratoire, ainsi que les conclusions de la première partie, nous ont permis de formuler les hypothèses de recherche. Deux modèles explicatifs de la gestion des résultats ont pu être ainsi élaborés. Ils ont testé dans le dernier chapitre sur un échantillon de 16 banques algériennes publique et privées au cours de la période 2009 et 2013. Dans ce chapitre, la méthodologie a d'abord été exposée, puis mise en œuvre. Elle a consisté à effectuer des régressions sur des données de panel dans lesquelles la variable à expliquer est la gestion des résultats. Les principaux résultats des deux études empiriques sont les suivants.

1- Les principaux résultats de la recherche

De la phase exploratoire, se dégagent plusieurs résultats importants. De manière générale, Nous avons constaté que le terme « gestion des résultats » est peu connu chez la majorité des personnes interrogés. Les résultats des entretiens suggèrent que la traduction du terme peut

être la cause de cette interprétation erronée du terme et que l'expression « manipulation des résultats » pourrait être plus informative. Les résultats des entretiens concluent que la gestion des résultats est relativement pratiquée par les banques algériennes. La majorité des personnes interrogées croient que les banques algériennes sont engagées dans des pratiques de gestion des résultats. Les recommandations et les réserves formulées par quelques commissaires aux comptes ainsi que les discordances que nous avons constatées entre les différents documents des banques (Etats financiers, rapports annuels, rapports de gestion, bilans fiscaux, rapports d'audit interne et externes et rapports des commissaires aux comptes) confirment ce constat. Ainsi, il existe une forte probabilité que la qualité de l'information comptable et financière publiées par les banques algériennes est affectée par la pratique de la gestion des résultats ce qui peut révéler une menace pour les différents utilisateurs de ces informations.

En ce qui concerne les motivations des dirigeants de banques algériennes à se livrer à des pratiques de gestion des résultats, les résultats indiquent que plus de 41% des personnes interrogées considèrent les dividendes comme le principal facteur incitant les dirigeants des banques à adopter ce genre de pratiques. Les autres interviewés ont cité : l'image de la banque, la dissimulation de la mauvaise gestion, la charge fiscale, la prime de performance et l'atteinte des objectifs des sociétés mère comme d'autres facteurs pouvant motiver les managers des banques algériennes à gérer leurs résultats. En outre, les résultats des entretiens sont unanimes sur l'utilisation des provisions pour créances douteuses (LLP) par les dirigeants des banques algériennes pour gérer les résultats déclarés. Cela a été mentionné par plus de 97% des personnes interrogées. Le recours des dirigeants à cette techniques peut s'expliquer par les insuffisances dans les textes de loi régissant les règles prudentielles de gestion des banques notamment celles liées au provisionnement, et ce qui vient confirmé leurs dires est la publication du nouveau règlement n° 14-03 le 25 septembre 2014 relatif aux classements et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers qui abroge l'ancien règlement. Le législateur à travers ce nouveau règlement essaye de donner plus de précision aux critères de classement des créances et à la nature des garanties admise en déduction lors du calcul des provisions.

Quant aux contraintes à la gestion des résultats dans les banques algériennes, peu de personnes interrogées pensent que les systèmes actuels peuvent détecter et faire face efficacement aux pratiques de la gestion des résultats. Certains interviewés soulignent que l'auditeur peut adopter un comportement discrétionnaire et ne pas remplir parfaitement le rôle de contrôle et de vérification pour lequel il est mandaté. Les personnes interrogées ont fait

référence à certains problèmes qui peuvent expliquer ce dysfonctionnement tels que le problème d'expérience, de spécialisation, de compétence et d'indépendance. Il y avait un assez large accord entre les personnes interrogées que si ces mécanismes de contrôle y compris le contrôle de la banque d'Algérie et de l'administration fiscale sont bien appliqués, la détection de ces pratique sera plus facile. A titre d'exemple, Le rapport de commissaire aux comptes représente la puissance potentielle de l'auditeur à influencer les décisions de gestion en termes de gestion des résultats, mais en Algérie, cela est jugé souvent pas le cas. Les résultats des entretiens indiquent que le rapport de commissaire aux comptes est souvent considéré comme seulement une exigence juridique et n'est pas utilisé lors de la prise des décisions économiques concernant la situation financière d'une banque.

En ce qui concerne les résultats des analyses quantitatives, ils portent sur la relation entre la gestion des résultats et divers facteurs explicatifs : les caractéristiques du conseil d'administration, les caractéristiques du comité d'audit, quelques caractéristiques de l'audit externe et les caractéristiques de la banques.

L'analyse descriptive a permis de conclure que 57,5% des observations banque-année sous-estiment intentionnellement les provisions pour créances douteuses pour gérer à la hausse leurs résultats contre 42,5% des observations banque-année qui surestiment les provisions pour créances douteuses pour gérer à la baisse leurs résultats au cours de la période étudiée.

Les résultats des tests multivariés suggèrent que pour les variables liées aux caractéristiques du conseil d'administration, seule le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration est déterminant de la gestion à la baisse des résultats dans les banques algériennes. Cette situation est, en effet, susceptible d'inciter le dirigeant à gérer les résultats pour atteindre certains objectifs. Le reste des caractéristiques du CA retenues ne sont pas significatives. Les régressions multiples ont également permis de souligner le caractère non significatif des variables liées aux caractéristiques du comité d'audit retenues. Pour ce qui est des caractéristiques de l'audit externe, Le changement de l'auditeur est apparu comme un facteur significatif. Il s'avère que les managers peuvent changer les auditeurs pour leur permettre de gérer les comportements opportunistes en abusant de la méconnaissance du nouvel auditeur de l'activité de la banque. Par contre, bien que l'intervention des auditeurs Big 4, dans le contexte algérien, ait lieu uniquement dans le cadre de l'audit conventionnel (contractuel) et non légal, l'appartenance à ces cabinets a un effet négatif sur la gestion à la hausse des résultats. Toutefois, cet effet perd sa signification avec le changement de quelques

variables dans le modèle. Un tel résultat nous conduit à être prudents quant à l'effet effectif de la réputation de l'auditeur dans la limitation de la gestion des résultats dans les banques algériennes. Ce qui ne nous permet pas de confirmer cette relation. Cette relation faible peut être expliquée, à notre sens, par la nature de la relation entre ces cabinets et les banques ou par la qualité des ressources humaines de ces cabinets. Concernant la dépendance économique de l'auditeur, les résultats font ressortir l'absence d'une association statistiquement significative entre cette variable et la gestion des résultats.

S'agissant des caractéristiques de la banque, la taille de la banque influence positivement la gestion à la baisse des résultats. Le résultat obtenu dans cette étude renforce l'idée selon laquelle les grandes entreprises peuvent avoir plus d'occasions de manipuler les bénéfices en raison de la complexité de leurs opérations et de la difficulté pour les utilisateurs externes de détecter les retraitements et les exagérations. La qualité d'actifs et le levier financier sont également apparus comme des facteurs positivement significatifs. Une telle conclusion peut être motivée par l'argument qui considère que les entreprises les plus risquées pourraient utiliser davantage les accruals anormales pour réduire la perception du risque des différentes parties prenantes. Dans le même sens, ce résultat peut être expliqué également par le fait que les banques qui donnent beaucoup de crédits sont plus exposées aux risques de non remboursement et par conséquent leur taux de provisionnement sera élevé. Ces provisions vont offrir aux managers des banques plus d'opportunités pour gérer leurs résultats. De même, les résultats ont également permis de souligner le caractère significatif de la variable concentration du capital. Elle est positivement liée à la gestion à la hausse des résultats. Cette relation soutient l'idée selon laquelle les détenteurs de bloc peuvent exercer une pression sur les dirigeants pour s'engager dans la gestion des résultats pour améliorer la performance immédiate ou à afin de maximiser leurs bénéfices privés.

Les résultats montrent également que le recours à la gestion des résultats est influencé positivement et significativement par le montant des dividendes à distribuer. Ce résultat est expliqué probablement par le fait que les managers des banques gèrent leurs résultats à la hausse en réponse à la pression des grands actionnaires pour recevoir des dividendes. Plus précisément, ces banques gèrent leurs résultats à la hausse si ces derniers sont trop faibles pour payer les dividendes ciblés. Egalement, la performance de la banque influence positivement la gestion à la hausse. Les banques peuvent utiliser les provisions pour créances douteuses d'une manière opportuniste pour dissimuler la mauvaise performance, maintenir l'apparence d'une croissance durable, améliorer l'image de la banque, ou maximiser la

richesse personnelle pour les banques qui adoptent un système de récompense basé sur le résultat réalisé. En ce qui concerne la charge fiscale, les résultats indiquent qu'elle est négativement liée à la gestion à la baisse des résultats. Cette relation souligne que les dirigeants des banques algériennes semblent significativement plus préoccupés par la volonté de réduire le montant des impôts payés en utilisant le sur provisionnement des créances douteuses. Enfin et contrairement à ce qui était prévu, les résultats montrent que les banques publiques sous estiment leurs provisions plus ce que les banques privées.

Nous présentons ci-dessous, un tableau de synthèse des résultats. Dans ce tableau figurent les hypothèses formulées et les résultats des tests multivariés. Les trois premières colonnes reprennent la numérotation et désignation des hypothèses adoptées au niveau de la troisième section du cinquième chapitre. Dans la cinquième colonne, les mentions « validée » et « rejetée » indiquent respectivement lorsque les hypothèses ont été totalement confirmées ou infirmées. Une hypothèse est considérée comme validée lorsque la relation prédite a été observée dans l'un des régressions multiples soit en cas d'une gestion à la hausse ou d'une gestion à la baisse des résultats. Elle est rejetée lorsque la relation prédite n'a été observée dans aucune des régressions.

Tableau N° 46 : Synthèse des résultats de test des hypothèses

Variables	Sens prédicts	Hypothèses	Régressions multiples sur donnée de panel		Résultats
			GR_H	GR_B	
TCA	+	H1.a : Taille du conseil d'administration	NS	NS	Rejetée
INDCA	-	H1.b : L'indépendance des membres du CA	NS	NS	Rejetée
CUMUL	+	H1.c : Le cumul des fonction du PDG et président CA	+S	NS	Validée
DILCA	-	H1.d : La diligence du CA	NS	NS	Rejetée
TCAUD	-	H2.a : Taille du comité d'audit	NS	NS	Rejetée
INDCAUD	-	H2.b : L'indépendance des membres du comité d'audit	NS	NS	Rejetée
DILCAUD	-	H2.c : La diligence du comité d'audit	NS	NS	Rejetée
REAUDT	-	H3.a : La réputation de l'auditeur	NS	NS	Rejetée
DEPAUDT	+	H3.b : La dépendance économique de l'auditeur	NS	NS	Rejetée
CHNAUDT	+	H3.c : Le changement de l'auditeur	NS	+S	Validée
TAILLE	+	H4.a : La taille de la banque	NS	+S	Validée
LEV	+	H4.b : Le levier financier	+S	+S	Validée
QUACTIF	+	H4.c : La qualité des actifs	+S	+S	Validée
PERF	+	H4.d : La performance de la banque	+S	NS	Validée
CONST	+	H4.e : La concentration de la propriété	+S	NS	Validée
DIV	+	H4.f : La distribution des dividendes	+S	NS	Validée
TAXE	-	H4.g : La charge fiscale	NS	-S	Validée
PROP	+	H4.h : La propriété de la banque	-S	NS	Rejetée

Concernant l'hypothèse H5 relative à l'impact du passage PCN-SCF sur la gestion des résultats, elle n'a pas pu être testée dans le cadre de l'étude quantitative à cause de la non disponibilité des données relatives à la période antérieure à la date de mise en œuvre du SCF. Toutefois, en se basant sur les réponses des personnes interrogées lors de l'étude exploratoire, la majorité des interviewés considère que ce passage n'a pas d'impact sur la gestion des résultats dans les banques algériennes et qu'on est resté pratiquement dans le même niveau en terme de flexibilité, ce qui permet de valider l'hypothèse H5.

2- Les apports de la recherche

Cette recherche présente trois types de contributions qui sont successivement abordées. Il s'agit de contributions à la fois théoriques, méthodologiques et managériales. Sur le plan théorique, notre recherche contribue à améliorer la compréhension des pratiques de gestion des résultats dans les entreprises en générale et dans le secteur bancaire en particulier. Si des recherches se sont intéressées à l'étude de la gestion des résultats dans les banques algériennes d'une manière superficielle, cette thèse est l'une des premières à s'être penchée sur les facteurs explicatifs de la gestion des résultats dans le contexte algérien. Cette recherche a permis d'apporter un éclairage sur cet objet de recherche et enrichir la littérature traitant les facteurs explicatifs de la gestion des résultats. Par ailleurs, faire un balayage sur les travaux de recherche théorique et empiriques portant sur les divers facteurs explicatifs de la gestion des résultats est l'une des contributions majeures de cette étude sur le plan théorique.

Le principal apport méthodologique porte sur la pluralité des méthodes empiriques utilisées. Plusieurs approches correspondant à des stratégies de connaissances différentes ont été adoptées : une approche qualitative et une approche quantitative. La première consiste à effectuer une étude qualitative exploratoire auprès de divers acteurs concernés par la gestion des résultats dans les banques algériennes. Pour diversifier les points de vue et avoir une vision variée des motivations et déterminants de la gestion des résultats, plusieurs acteurs ont été sélectionnés. Les entretiens ont été analysés par le biais de l'analyse de contenu thématique. La phase quantitative a ensuite mobilisé des méthodes économétriques notamment le modèle des données de panel afin de tester les hypothèses de recherche. Les régressions ont été estimées sur un échantillon de 16 banques sur la période 2009 et 2013.

Bien que cela ait été largement suggéré dans les voies de recherche, ces études antérieures relatives à la gestion des résultats dans le contexte algérien n'ont, jusqu'à présent, jamais combiné méthodes qualitatives et quantitatives. L'utilisation d'une méthodologie mixte témoigne donc de l'originalité de cette approche.

Sur le plan pratique, cette recherche est susceptible d'intéresser différents acteurs. Au premier rang, ils viennent les autorités de régulation et de contrôle. Cette recherche a pour objet d'attirer l'attention de la banque d'Algérie et de l'administration fiscale sur la pratique de la gestion des résultats et les effets que pourraient avoir sur la qualité de l'information comptable et financière produite et publiée par les banques algériennes et par conséquent leur inciter à prendre les actions nécessaires pour limiter cette pratique. Cette étude fournit à ces autorités quelques indicateurs sur l'utilisation de cette pratique par les banques algériennes. Elle peut aider à une réflexion sur l'amélioration du cadre réglementaire régissant les aspects qui peuvent être touchés par cette pratique et le renforcement des mécanismes internes et externes de gouvernance en adoptant par exemple un code de gouvernance très clair propres à nos entreprises et nos banques.

Les banques sont également concernées par la présente recherche. En effet, La gestion excessive des résultats et la présentation des informations qui ne reflètent pas fidèlement la situation économique de la banque peut menacer son existence et sa continuité. Enfin, notre recherche peut être utile également aux différents utilisateurs de l'information comptable et financière divulguée par les banques algériennes notamment les chercheurs dans le cadre des études basées sur cette information telles que les études portant sur la performance des banques, l'évaluation des banques...etc. Dans ces études, la gestion des résultats peut conduire à des résultats erronés.

3- Les limites de la recherche

Malgré les apports mentionnés ci-dessus et comme toute recherche, les résultats obtenus doivent être appréciés en tenant compte des limites inhérentes à l'étude réalisée. Il s'agit de limites relatives aux études qualitatives et quantitatives. Nous présentons tour à tour ces limites.

Trente sept acteurs ont été interviewés lors de la phase exploratoire. Même si ces acteurs nous ont permis d'avoir une idée sur les différents aspects de la gestion des résultats dans les banques algériennes. Cependant, il existe, à notre sens, d'autres acteurs, qui peuvent enrichir

les réponses concernant les différentes questions du guide d'entretien, n'ont pas été interrogés. Il s'agit notamment des inspecteurs de la banque d'Algérie, des présidents directeurs généraux des banques, des actionnaires. L'absence d'entretiens auprès de ces acteurs est due aux réponses négatives reçues lors de la prise de contact avec eux.

La deuxième limite concerne la catégorie d'acteurs qui sont des responsables dans leurs banques. Le fait que ces responsables appartiennent à des banques a sans aucun doute eu une influence sur l'objectivité de leurs réponses. Cependant, cette limite est inhérente à toutes les recherches et analyses qualitatives qui sont souvent décrites comme présentant un risque important de subjectivité, causant des biais d'interprétation.

Une limite méthodologique peut également être soulevée. Au vu du nombre limité d'entretiens réalisés, l'analyse de contenu thématique a été effectuée manuellement. Un logiciel aurait pu être utilisé pour réaliser cette analyse. Par ailleurs, l'utilisation d'une seule approche pour mesurer la gestion des résultats qui est celle des accruals spécifiques constitue une autre limite de cette étude. Ainsi, il serait intéressant d'explorer ce sujet de recherche en utilisant d'autres approches telles qu'à l'instar des études antérieures celles basées sur les accruals totaux tout en adoptant le modèle de Jones (1991) ou Jones modifié (1995) adapté à l'activité bancaire.

La première limite de l'étude quantitative concerne les variables retenues. Par rapport aux déterminants potentiels de la gestion des résultats cités dans la partie théorique, plusieurs sont les variables qui ont été négligées dans cette étude et ce à cause de l'indisponibilité de l'information. La deuxième limite concerne la période retenue pour réaliser l'analyse. Celle-ci a été limitée aux années 2009 à 2013. Pour avoir des données homogènes, nous avons retenue d'une part que les années postérieures à la date d'entrée en vigueur du nouveau système comptable et financier. Les années précédentes à 2010 sont régies par l'ancien Plan Comptable National, ces données ne peuvent pas mélanger avec les données de l'autre période. D'autre part, Nous n'avons pas pu aller au-delà de l'année 2013 à cause du changement des textes réglementaires régissant le provisionnement dans les banques algériennes. Cependant, il serait intéressant de prolonger cette étude sur les années à venir, dès que les informations nécessaires seront accessibles.

4- Les voies de recherche futures

Les limites mentionnées ci-dessus induisent de nouvelles voies de recherches. Tout d'abord, au niveau des méthodes quantitatives, la méthode des questionnaires pourraient être également utilisée. Ensuite, l'étude pourrait être menée sur l'ensemble des banques opérant sur le secteur bancaire algérien. Notre recherche pourrait également être prolongée par des études de cas qui permettraient de mettre en évidence d'autres facteurs explicatifs du recours à la gestion des résultats par les banques algériennes. Par ailleurs, une étude comparative entre la gestion des résultats dans les banques algériennes avant et après l'application du nouveau règlement n° 14-03 du 16 février 2014 relatif au classement et au provisionnement des créances et engagements par signature des banques et établissements financiers. Il serait également intéressant de s'interroger sur la gestion réelle des résultats dans les banques algériennes. Dans le prolongement de ce travail, une analyse portant sur le lissage des résultats et les seuils comptables pourrait être menée.



BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- Abaoub E., Homrani K., Ben G. S., (2013), « The Determinants of Earnings Management: Empirical Evidence in the Tunisian Banking Industry (1999-2010) », *Journal of Business Studies Quarterly*, Vol. 4, N°3, pp.62-72
- Abbott, L., J., Park, Y., Parker, S., (2000), « The effects of audit committee activity and independence on corporate fraud », *Managerial Finance*, Vol.26, No.11, pp.55-67.
- Abbott, L., J., Parker, S., Peters, G., F., (2002), « Audit committee characteristics and financial misstatement: A study of the efficacy of certain blue ribbon committee recommendations », Available at SSRN 319125.
- Abbott, L., Parker, S., Peters, G., (2004), « Audit committee characteristics and restatements », *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 2004, No.23, pp.69-87.
- Abdel ghany, K., E., (2005), « Measuring the quality of earnings », *Managerial Auditing Journal*, Vol.20, pp.1001-1015.
- Abdel-Khalik, A., (1985), «The effect of LIFO-switching and firm ownership on executives' pay», *Journal of Accounting Research*, Vol.23, No.2, pp.427-447.
- Abdoli, M., R., Royae, R., «Board monitoring and earnings quality: An empirical study in Iran», *African Journal of Business Management*, 2012, Vol.6, No.11, pp.4179-4184.
- Abdul Rahman, R., Ali, F., H., (2006), «Board, Audit Committee, Culture and Earnings Management», *Managerial Auditing Journal*, Vol.21, No.7, pp.783-804.
- Abdul Rahman, R., Haniffa, R., M., (2005), « The effect of role duality on corporate performance in Malaysia », *Corporate ownership and control*, 2005, Vol.2, No.2, pp.40-47.
- Abdul Rahman, R., Mohamed Ali, F., H., (2008), « Board, audit committee, culture and earnings management: Malaysian evidence », *Managerial Auditing Journal*, Vol.21, No.7, pp.783- 804.
- Abdullah Hasni, Bujang Imbarine, Ahmad Ismail, (2015), « Loan Loss Provisions and Earnings Management in Malaysian Banking Industry », *Global Journal of Business and Social Science Review*, GJBSSR, Vol. 1, No.1, pp.95-106.
- Abed, S., Al-Attar, A., Suwaidan, M., (2012), « Corporate Governance and Earnings Management: Jordanian Evidence », *International Business Research*, Vol.5, No.1, pp.216-225.
- Aboody, D., Kaznik, R., (2000), « CEO stock option awards and the timing of corporate Voluntary disclosures », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.29, No.1, pp.73-100.
- Achilles, W., W., Blaskovich, J., Pitre, T., J., (2013), «The relationship between compensation, motivation and earnings management », *The Journal of Applied Business Research*, Vol.29, pp.579-587.
- Adams, R., B., Ferreria, D., (2007), «A theory of friendly boards », *Journal of Finance*, Vol.62, pp.217-250.
- Adams, R., B., Ferreria, D., (2003), «Diversity and incentives: evidence from corporate boards », Working Paper, University of Stockholm.
- Adams, R., B., Ferreria, D., (2009), «Women in the boardroom and their impact on governance and performance », *Journal of Financial Economics*, Vol.94, pp.291-309.
- Adiel, R., (1996), «Reinsurance and the Management of Regulatory Ratios and Taxes in the Property-Casualty Insurance Industry », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.22, pp.207-240.
- Affleck-Graves, J., F., Callahan, C., M., Chipaklatti, N., (2002), « Earnings Predictability, information asymmetry, and market liquidity », *Journal of Accounting Research*, Vol.40, pp.561-84.

BIBLIOGRAPHIE

- Agrawal, A., and Knoeber, C.R. (1996). « Firm Performance and Mechanisms to Control Agency Problems between Managers and Shareholders », *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 31, No. 3: Pp. 377–397.
- Agrawal, A., Chadha, S., (2005). « Corporate governance and accounting scandals», *Journal of Law and Economics*, Vol.48, No.2, pp.371-406.
- Agrawal, A., Mandelker, G., (1990), «Large shareholders and the monitoring of managers: The case of antitakeover charter amendments», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol.25, No.2, pp.143-167.
- Ahmed, A., S., Takeda, C., Thomas, S., (1999),« Bank Loan Loss Provisions: a Reexamination of Capital Management, Earnings Management and Signaling Effects», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.26, pp.1-25.
- Ahn S. C. et Schmidt P., (1998), « Estimation of Linear Panel Data Models Using GMM », Michigan State University, USA.
- Ahorany, J., Lin, C.-J., Loeb, M., (1993), « Initial Public Offerings, accounting choices, and earnings management», *Contemporary Accounting Research*, Vol.10, pp.61-81.
- Ahsen, H., (2011),«Audit firm industry specialization and audit outcomes: Insights from academic literature», *Research in Accounting Regulation*, Vol.23, No.1, pp.114-129.
- Al-Abbas, M., (2009), « Corporate governance and earnings management: An empirical study of the Saudi market», *Journal of American Academy of Business*, Cambridge, Hollywood, Vol.15, No.1, pp.301-10
- Alexandre, H., Paquerot, M.,(2000), «Efficacité des structures de contrôle et enracinement des dirigeants», *Finance Contrôle Stratégie*, Vol 3, No.2, pp.5-29.
- Al-Fayoumi, N., Abuzayed, B., Alexander, D.,(2010),« Ownership structure and earnings management in emerging markets: The case of Jordan», *International Research Journal of Finance and Economics*, Vol.38, pp.28-47.
- Ali Shah, S., Z., Yuan, H., Zafar, N., (2010), « Earnings Management and Dividend Policy an Empirical comparison between Pakistani Listed Companies and Chinese listed Companies», *International Research Journal of Finance and Economics*, No.35, pp.51-60.
- Ali, A., Chen, T-Y., Radhakrishnan, S., (2007), «Corporate disclosures by family firms», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.44, No.1-2, pp.238-286.
- Ali, S., M., Salleh, N., M., Hassan, M., S.,(2008),« Ownership structure and earnings management in Malaysian listed companies: the size effect», *Asian Journal of Business and Accounting*, Vol.1, No.2, pp.89-116.
- Al-Kashif, A., E.,-R., M., (2009),« Shari'ah's normative framework as to financial crime and abuse», *Journal of Financial Crime*, Vol.16, No.1, pp.86-96.
- Alves, S., M., G., (2011), «The effect of the board structure on earnings management: evidence from Portugal», *Journal of Financial Reporting & Accounting*, Vol.9, No.2, pp.141-160
- Amat, O., Perramon, J., Oliveras, E., Empresa, U., (2003),« Earnings Management in Spain: Some Evidence from Companies Quoted in the Spanish Stock Exchange », *Universitat Pompeu Fabra. Working paper*
- Ambarish, R., John, K., Williams, J., (1987),« Efficient Signaling with Dividends and Investments» *Journal of Finance*, Vol.42, pp.321-344.
- Amblard, (1999), «le concept d'entité comptable : une interprétation par la théorie des conventions», thèse de doctorat en science de gestion, université du Toulon et du Var.
- Ambrose, B., W., Bian, X.,(2010),«Stock market information and REIT earnings management», *Journal of Real Estate Research*, Vol.32, pp.102-137.
- Amer, L., H., Abdelkarim, N., (2011), «Corporate Governance and Earnings Management: Empirical Evidence from Palestinian Listed Companies», *Working paper*.

BIBLIOGRAPHIE

- Amrik, S., (2004), « The Effects of SFAS 133 on the Corporate use of Derivatives, Volatility and Earnings Management», (Doctoral Dissertation), The Pennsylvania State University, Pennsylvania.
- Anandarajan A., Hasan, I., Lozanovivas, A., (2003), «The role of loan loss provisions in earning management, capital management, and signaling : the spanish experience», *advances in international accounting*, Vol.16, pp.45-65.
- Anandarajan, A., Hasan, I., McCarthy, C., (2007), «Use of loan loss provisions for capital, earnings management and signaling by Australian banks», *Accounting and Finance*, Vol.47 No.3, pp.357-379.
- Anderson, K., L., Deli, D., N., Gillan, S., L., (2003), «Boards of directors, audit committees and the information content of earnings», Working Paper, No.2003-04.
- Anderson, R., C., Mansi, S., A., Reeb, D., M., (2004), «Board characteristics, accounting report integrity and the cost of debt», *Journal of accounting and economics*, Vol.37, pp.315-342.
- Anderson, T., Zéghal, D., (1994), «The Pricing of Audit Services: Further Evidence from the Canadian Market», *Accounting and Business Research*, Vol.24, No.95, pp.195-207.
- Andres, A., P., Azofra, V., Lopez, F., J., (2005), «Corporate boards in OECD countries: size, composition, functioning and effectiveness», *Corporate Governance: An International Review*, Vol.13 No.2, pp.197-210.
- Andres, P., Vallelado, E., (2008), «Corporate governance in banking: the role of the board of directors», *Journal of Banking & Finance*, Vol.32 No.12, pp.2570-2580.
- Anuchitworawong, C., (2004), «Deposit insurance, corporate governance and discretionary behaviour: evidence from Thai financial institutions», Working Paper No.2004-15, Centre for Economic Institute, Hitotsubashi University, Tokyo.
- Archambeault, D., DeZoort, F., D., (2001), «Auditor opinion shopping and the audit committee: an analysis of suspicious auditor switches», *International Journal of Auditing*, Vol.5, No.1, pp.33-52.
- Argenti, J., (1976), « Corporate Collapse: the Causes and Symptoms», Holsted Press, McGraw Hill, London.
- Arif, A., Abrar, A., Aziz Khan, M., Kayani, F., Ali Shah., S., Z., (2011), «Dividend Policy and Earnings Management: An Empirical Study of Pakistani Listed Companies», *Information Management and Business Review*, Vol.3, No.2, pp.68-77.
- Arnold, A., (1994), «The adoption of partial deferral in the UK, 1977-78: evidence on an accounting choice», *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.21, No.6, pp.875-888.
- Arum, EDP., (2013), «Implementation of International Financial Reporting Standards (IFRS) and the Quality of Financial Statement Information in Indonesia», *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol.4, No.19, pp.200-209.
- Arya, A., Glover, J., Sunder, S., (2003), «Are unmanaged earnings always better for shareholders ?», *Accounting Horizons*, Vol.17, No.1, pp.111-116.
- Ashari, N., Koh, H., Tan, S., W., Wong. (1994), «Factors affecting income smoothing among listed companies in Singapore», *Accounting and Business Research*, Vol.24, No.96, pp.291-301
- Ashbaugh, H., Lafond, R., and Mayhew, B.W., (2003), « Do Non Audit Services Compromise Auditor Independence? Further Evidence ». *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 3: Pp. 611-639.
- Astami, E., Tower, G., (2006), «Accounting-policy choice and firm characteristics in the Asia Pacific region: An international empirical test of costly contracting theory», *International journal of accounting*, Vol.41, No.1, pp.1-21.
- Asteriou D. et Hall S. G., (2007), « Applied Econometrics :A Modern Approach Using Eviews and Microfit », , Edition Palgrave Macmillan.
- Athanasakou, V. E., Strong, N., C., Walker, M.,(2009),«Earnings management or forecast guidance to meet analyst expectations?»,*Accounting and Business Research*, Vol.39, pp.3- 35.

BIBLIOGRAPHIE

- Ayadi, W., M., Boujelbene, Y., (2015), «Impact des caractéristiques du conseil d'administration et du comité d'audit sur la qualité du résultat comptable des entreprises françaises».
- Azzali, S., Fornaciari, L., Mazza, T., (2014), «Earnings management in bank industry», *Economia Aziendale Online*, Vol.5, pp.99-110.
- Baccouche, S., Hadriche, M., Omri, A. (2013), « The impact of audit committee multiple directorships on earnings management: Evidence from France », *The Journal of Applied Business Research*, vol. 29, n° 5, pp. 1333-1342.
- Badertscher, B., Phillips, J., Pincus, M., Rego, S., O., (2009), Evidence on motivations for downwards earnings management, Retrieved from. <http://ssrn.com/abstract=921422>
- Baker, T., A., Collins, D., L., Reitenga, A., L., (2003),«Stock option compensation and earnings management incentives», *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol.18, pp.557-582.
- Ball, R., Robin, A., Wu, J., S., (2003),«Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries, and implications for acceptance of IAS», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.36, No.1–3, pp.235–270.
- Ball, R., Shivakumar, L., (2004), «Earning quality in U.K. private firms», LBS accounting subject Area Working paper No.ACCT025.
- Balsam, S., (1998), « Discretionary accounting choices and CEO compensation», *Contemporary Accounting Research*, Vol.15, No.3, pp.229-252.
- Balsam, S., Haw, I., Lilien, S., (1995), « Mandated accounting changes and managerial discretion», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.20, pp.3-29.
- Balsam, S., J., Krishnan, Yang, J., S., (2003), «Auditor Industry Specialization and Earnings Quality», *Auditing: A Journal of Practice Theory*, Vol.22, No.2, pp.71-97.
- Banderlipe, MR., (2009), «The impact of selected corporate governance variables in mitigating earnings management in the Philippines», *DLSU Business & Economics Review*, Vol.19, No.1, pp.17-27.
- Bantel, K., Jackson, S., (1989), «Top management and innovations in banking: does the composition of the top team make a difference», *Strategic Management Journal*, Vol.10, No.1, pp.107-124.
- Baralexis, S.,(2004),«Creative accounting in small advancing countries»,*Managerial Auditing Journal*, Vol.19, pp.440-461.
- Bardin, L., (1998),«L'analyse de contenu. Paris : Presse Universitaire de France», *Le psychologue*.
- Barth, J., Caprio, G., Levine, R., (2004), «Bank regulation and supervision: what works best?», *Journal of Financial Intermediation*, Vol.13 No.2, pp.205-248.
- Barth, M., Elliot, J., Finn, M., (1995),«Market rewards associated with increasing earnings patterns», Working paper, Cornell University.
- Barth, M., Kazsnik, R., McNichols, M., (2001), « Analyst coverage and intangible assets», *Journal of Accounting Research*, Vol.39, No.1, pp.1-34.
- Barton, D., Coombes, P., Wong, S., C., Y., (2004), «Asia's governance challenge», *McKinsey Quarterly*,No.2, pp.54-61.
- Barton, J., Simko, P., J., (2002), «The balance sheet as an earnings management constraint», *The Accounting review*,Vol.77, pp.1-27
- Bartov, E., GiVoly, D., Hayn, C., (2002),« The rewards to meeting or beating earnings expectations», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.33, No.2, pp.173–204.
- Bartov, E., Gul, F., A., Tsui, J., S., L., (2000), « Discretionary accruals models and audit qualifications», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.30, No.3, pp.421-452.

BIBLIOGRAPHIE

- Batson, N., (2003), « Second interim report of Neal Batson », court-appointed examiner, Case No.01-16034 (AJG).
- Baum, C.F. (2006). « An Introduction to Modern Econometrics Using Stata », Stata Press.
- Baxter, P., and Cotter, J. (2009), «Audit Committees and Earnings Quality », *Accounting and Finance*, Vol. 49, Pp: 267– 290.
- Baxter, P., Cotter, J., (2009), «Audit committees and earnings quality», *Accounting and Finance*, Vol.49, pp.267-290.
- Beasley M et Salterio S (2000), « The relationship between board characteristics and voluntary improvements in audit committee composition and experience », Working paper au www.ssrn.com
- Beasley, M. S. and Kathy, R. P. , (2000), « Board independence and Audit Firm ». *Auditing A Journal of Practise & Theory*, Vol. 20, No.1, Pp. 99-114.
- Beasley, M., S., (1996), « An Empirical Analysis of the Relation between the Board of Director Composition and Financial Statement Fraud», *The Accounting Review*, Vol.71, No.4, pp.443-465.
- Beasley, M., S., Carcello, J., V., Hermanson, D., R., Lapides, P., D., (2000), «Fraudulent financial reporting: consideration of industry traits and corporate governance mechanisms», *Accounting Horizons*, Vol.14, No.4, pp.441–54.
- Beasley, S., (1996), «An empirical analysis of the relation between board of directors composition and financial statement fraud», *The Accounting Review*, Vol.71, pp.443–65.
- Beatty, A. L., Harris, D., G., (1998), «The effects of taxes, agency costs and information asymmetry on earnings management: a comparison of public and private firms», *Review of Accounting Studies*, Vol.3, pp.299-326.
- Beatty, A., Chamberlain, S., Maliolo, J., (1995), «managing financial reports of commercial banks : the influence of taxes, regulatory capital and earnings», *journal of accounting research*, Vol.33, No.2, pp231-261.
- Beatty, A., Ke, B., Petroni, K., (2002), «Earnings management to avoid earnings declines across publicly and privately held banks», *The Accounting Review*, Vol.77, pp.547–570.
- Beaudoin, C., A., Cianci, A., M., Tsakumis, G., T., (2013), «The impact of CFOs' incentives and earning management ethics on their financial reporting decisions and the mediating role of moral disengagement». *Journal of Business Ethics* , Volume 128, Issue 3, pp 505–518
- Beaver, W., Eger, C., Ryan, S., Wolfson, M., (1989), «Financial reporting, supplemental disclosures and bank share price», *Journal of Accounting Research*, Vol.27, pp.157-178.
- Beaver, W., Engel, E., (1996.), «Discretionary behaviour with respect to allowances for loan losses and the behaviour of security prices», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.22, pp.177–206.
- Beck, Nathaniel, and Jonathan N. Katz. (1995), « What to do (and not to do) with Time-Series Cross Section Data », *American Political Science Review*, pp.634-647.
- Beck, T., Levine, R., (2004), «Stock markets, banks, and growth: panel evidence», *Journal of Banking and Finance*, Vol.28, No.3, pp.423-442.
- Becker, C., Defond, M., Jiambalvo, J., Subramanyam, K., R., (1998), «The effect of audit quality on earnings management», *Contemporary Accounting Research*, Vol.15, pp.1-24.
- Bédard, J., Chtourou, S., H., Courteau, L., (2004), «The effect of audit committee expertise, independence, and activity on aggressive earnings management», *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.23, pp.13–35.
- Begley, J., Feltham, A., G., (1999), «An empirical examination of the relation between debt contracts and management incentives», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.24, pp.229-259.
- Begley, J., T., V., Eaton, S., Peck., (2003), «Managers' Incentives to Manipulate Earnings in Management Buyout Contests: An Examination of How Corporate Governance and Market Mechanisms Mitigate Earnings Management» *Journal of Forensic Accounting*, Vol.4, pp.249-274.

BIBLIOGRAPHIE

- Bekiris, F., V., Doukakis, L., C., (2011), « Corporate governance and accruals earnings management », *Managerial and Decision Economics*, Vol.32, pp.439-456.
- Belkaoui A., (1995), «The cultural shaping of accounting», Quorum Books, Westport.
- Belkaoui, A., (1984), «Théorie comptable», 2ème Edition, Les presses de l'université du Québec.
- Belkaoui, A., (1989), « the Coming Crisis in Accounting, Quorum Books, New York.
- Ben Amar, A., (2014), «The effect of independence audit committee on earnings management: The case in French», *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, Vol.4, No.1, pp.96-112.
- Ben Amar, I, N., (2009), « Free cash flow, gestion des résultats et gouvernement des entreprises : étude comparative des entreprises françaises et américaines », Thèse de doctorat, université de Reims champagne-Ardenne.
- Ben Ayed-Koubaa, H., (2010), «L'impact des mécanismes internes de gouvernement de l'entreprise sur la qualité de l'information comptable», *Cahier de recherche Prism-sorbonne*, No.18.
- Ben Othman, H., Zeghal, D., (2006), «A study of Earnings-management Motives in the Anglo-American and Euro-Continental Accounting Models: The Canadian and French Cases», *International Journal of Accounting*, Vol.41, No.4, pp.406-435.
- Beneish, M., (1997), «Detecting GAAP violation: implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.16, No.3, pp.271-309.
- Beneish, M., D., (2001), «Earnings management: a perspective», *Managerial Finance*, Vol.27, p.317.
- Bengtsson, M., Kock, S., (2000), «Coopetition" in Business Networks - to Cooperate and Compete simultaneously», *Industrial Marketing Management*, Vol.29, No.5, p.411-426.
- Benkel, M., Mather, P., and Ramsay, A., (2006), « The Assassination Between Corporate Governance and Earnings Management: The Role of Independent Directors », *Corporate Ownership and Control*, Vol. 3, pp.45-67.
- Benkel, M., Mather, P., Ramsay, A., (2006), «The association between corporate governance and earnings management: The role of independent directors», *Corporate Ownership & Control*, Vol.3, issue.4, pp.65-75.
- Benkraiem, R., (2007), «L'influence des investisseurs institutionnels sur les stratégies comptables des dirigeants», Working Paper, Communication au 28ièm Congrès de l'Association Française de Comptabilité, Poitiers, pp.1-24.
- Ben-Nasr, H., Boubakri, N., Cosset, J., C., (2009), « Ownership structure and earnings management quality: evidence from newly privatized firms ».
- Bennecib, F., (2004), « De l'efficacité du co-commissariat aux comptes », PhD dissertation, IX Dauphine Université, Paris.
- Bens, D., Nagar, V., Franco Wong, M., H., (2002), «Real investment implications of employee stock option exercises», *Journal of Accounting Research*, Vol.40, pp.359-393.
- Bens, D., Nagar, V., Franco, Wong, M., H., (2003), «Employee stock options, EPS dilution and stock repurchases», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.36, pp.51-90.
- Bergstresser, D., Philippon, T., (2006), «CEO incentives and earnings management», *Journal of Financial Economics*, Vol.80, pp.511-529.
- Bernard, V., Stober, T., L., (1989), « The Nature and Amount of Information in Cash Flows and Accruals », *The Accounting Review*, Vol.64, pp.624-652.
- Berthelot S., Cormier, D., Magnan, M., (2003), «Les provisions environnementales et la gestion stratégique des résultats : une étude canadienne», *Comptabilité, contrôle, audit*, Tome 9, Vol.2, pp.109-135.

BIBLIOGRAPHIE

- Bertolus, J., J., (1988), «L'art de truquer un bilan». *Science & vie économie* No.40, juin 1988, pp.17-23.
- Bhat, V., (1996), «Banks and income smoothing: an empirical analysis», *Applied Financial Economics*, Vol.6 No.6, pp.505-510.
- Blanchet, A., Gotman, A., (2005),« L'enquête et ses méthodes : L'entretien»,2ème éditions, Paris : Colin.
- Boo, F., and Sharma, D. , (2008), « The Association between Corporate Governance and Audit Fees of Bank Holding Companies », *Corporate Governance*, Vol. 8, No. 1: pp. 28-45.
- Botosan, C., (1997), «Disclosure level and the cost of equity capital», *The Accounting Review*, Vol.72, pp.323-349.
- Boulila Taktak, N., (2014), «Board characteristics, external auditing quality and earnings management: Evidence from the Tunisian banks», *Journal of Accounting in Emerging Economies*, Vol.4, No.1, pp.79-96.
- Bowen, R., M., DuCharme, L., Shores, D., (1995), «Stakeholders' implicit claims and accounting method choice», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.20, No.3, pp.255- 295.
- Bowen, R., Rajgopal, S., Venkatachalam, M., (2007), «Accounting discretion, corporate governance, and firm performance», working paper, *Contemporary Accounting Research*, Forthcoming
- Boynton, C., Dobbins, P., George, A., P., (1992),«Earnings Management and the Corporate Alternative Minimum Tax» *Journal of Accounting Research*,Vol.30, pp.131 - 153.
- Bozec, Y., (2008), «Concentration de l'actionnariat, séparation des droits de vote et des droits de propriété et gestion des bénéficiaires : une étude canadienne»,*Revue canadienne des Sciences de l'Administration*,Vol.25, No.1,pp.67-82.
- Bradbury, M., E., Mak, Y., T., Tan, S., M., (2006), «Board characteristics, audit committee characteristics and abnormal accruals», *Pacific Accounting Review*, Vol.18, pp.47-68.
- Bradshaw, M., Richardson, S., Sloan, R., (2001),«Do analysts and auditors use information in accruals?», *Journal of Accounting Research*, Vol.39, pp.45–74.
- Brandenburger, A., M., Nalebuff, B., J., (1996). «Coopetition Doubleday», New York.
- Brennan, N., M., Guillamon-Saorin, E., Pierce, A., (2009), «Impression management: Developing and illustrating a scheme of analysis for narrative disclosures - A methodological note»,*Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol.22, No.5,pp.789-832.
- Breton G., Schatt, A., (2003), «Manipulation comptable : les dirigeants et les autres parties prenantes», *la revue du financier*, No.139, pp.18-25.
- Brick, I., Palmon, O., Wald, J., (2006), «CEO compensation, director compensation, and firm performance: Evidence of cronyism». *Journal of Corporate Finance*, Vol.12, pp.403–423.
- Brickley, J., A., Coles, J., L., and Jarell, J., A., (1997), «Leadership structure: separating the CEO and chairman of the board», *Journal of Corporate Finance*, Vol.3 No.3, pp.189-220.
- Brown W., Mahoney M. (1992), «Acquisition performance and corporate board composition», working paper, *Clemson University*.
- Bryan, D., Liu, M., H., C., Tiras, S., L., (2004), « The influence of independent and effective audit committees on earnings quality», Working paper, <http://ssrn.com/abstract=488082>, pp.1-51.
- Burgstahler, D., Dichev, I., (1997), «Earnings management to avoid decreases and losses», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.24, No.1, pp.99–126.
- Burgstahler, D., Hail, L., Leuz, C., (2006), «The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms», *The Accounting Review*,Vol.81, p.983.
- Burgstahler, D.,Eames, M., (1998),« Management of earnings and analysts forecasts», Working Paper, *University of Washington*.

BIBLIOGRAPHIE

- Burns, N., Kedia, S., Lipson, M., (2010), «Institutional ownership and monitoring: evidence from financial misreporting», *Journal of Corporate Finance*, Vol.16, No.4, pp.443-455.
- Burrowes, A., Hendriks, A., (2005), «Independent Financial Experts: From Wished For to Wistful Thinking», *Managerial Finance*, Vol.31, No.9, p.52.
- Bushee, B., J., (1998), «The influence of institutional investors on myopic R&D investment behaviour», *Accounting Review*, Vol.73, No.3, pp.305-333.
- Bushman, R., Smith, A., (2001), «Financial Accounting Information and Corporate Governance» *Journal of Accounting and Economics*, Vol.32, No.1-3, pp.237-333.
- Butler, M., Leone, A., J., Willenborg, M., (2004), «An empirical analysis of auditor reporting and its association with abnormal accruals», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.37, pp.139-165.
- Byrd, J. and K. Hickman., (1992), « Do outside directors monitor managers? Evidence from tender offer bids ». *Journal of Financial Economics*, Vol.32, pp.195-221.
- Cadbury, Sir A., (1992), « Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance. London: The Committee and Gee».
- Cahan, S., F., (1992), «The effect of antitrust investigations on discretionary accruals: A refined test of the political-cost hypothesis», *The Accounting Review*, Vol.67, No.1, pp.77-95.
- Cahan, S., F., Chavis, B., M., Elmendorf, R., E., (1997), «Earnings management of chemical firms in response to political costs from environmental legislation», *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*, Vol.12, No.1, pp.37-65.
- Callen, J., L., Morel, M., Richardson, G., (2011), «Do culture and religion mitigate earnings management? Evidence from a cross-country analysis», *International Journal of Disclosure and Governance*, Vol.8, No.2, pp.103-121.
- Campos, C., E., Newell, R., E., Wilson, G., (2002), «Corporate governance develops in emerging markets», *McKinsey on Finance*, pp.15-18.
- Cannella, A., Lubtakin, M., (1993), «Succession as a sociopolitical process: Internal impediments to outsider succession», *Academy of Management Journal*, Vol.36, pp.763-793.
- Capkun, V., Cazavan-Jeny, A., Jeanjean, T., Weiss, L., A., (2011), «Setting the bar: Earnings management during a change in accounting standards», Working paper available on www.ssrn.com.
- Capkun, V., Collins, D., W., Jeanjean, T., (2012), «Does Adoption of IAS/IFRS Deter Earnings Management?», Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1850228>.
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R., Neal, T. L., & Riley Jr, R. A. (2002). «Board Characteristics and Audit Fees. *Contemporary Accounting Research*, Vol.19, N°3, 365-384.
- Carcello, J., and Neal, T. (2002). « Audit Committee Composition and Auditor Reporting ». *The Accounting Review*, Vol. 75, No. 4: pp. 453-467.
- Carcello, J., V., Neal, T., L., (2003), «Audit committee independence and disclosure: choice for financially distressed firms», *Corporate Governance*, Vol.11, No.4, pp.289-99.
- Carcello, J.V. and A.L. Nagy, (2004), « Audit firm tenure and fraudulent financial reporting. *Auditing*», *A Journal of Practice and Theory*, Vol.23, No.2, pp.55-69.
- Carcello, J.V., Neal, T.L. (2000), « Audit committee characteristics and auditor reporting », *The Accounting Review*, vol. 75, n° 4, pp. 453-467.
- Carcello, Joseph V., and Neal, Terry L., (2006), «Audit committee characteristics and auditor dismissals following new going concern reports», *The Accounting Review*, Vol.78, 95-117.
- Carlsaw C. (1988), «Anomalies in accounting numbers: evidence of goal oriented behaviour», *The Accounting Review* 63(2), pp. 321-327.

BIBLIOGRAPHIE

- Carter, D.A, Simkins, B.J. & Simpson, W.G, (2003), «Corporate governance, board diversity, and firm value», *The Financial Review*, Vol.38, pp.33-53.
- Chaganti, R. S., Mahajan, V., and Sharma, S. (1985). «Corporate board size, composition and corporate failures in retailing industry». *Journal of Management Studies*, 22(4), 400-417.
- Chalayer S., Dumontier P., (1996), «Performances économiques et manipulations comptables : une approche empirique », in : Actes de l'AFC, p. 803-818.
- Chalayer, S. (1994), « Identification et motivations des pratiques de lissage des résultats comptables des entreprises françaises cotées en Bourse », Ph.D. Thesis on Management Sciences, Saint-Etienne University.
- Chambers, R. J., (1955), «Blueprint for a Theory of Accounting», *Accounting Research*, Vol.6, No.1, p.25-29.
- Chandrasegaram, R., Rahimansa, M.R., Rahman, S.K.A., Abdullah, S., Mat, N.M. (2013), «Impact of audit committee characteristics on earnings management in Malaysian public listed companies », *International Journal of Finance and Accounting*, Vol. 2, No. 2, pp. 114-119.
- Chaney, P. K., Jeter, D. C., Shivakumar, L. (2004), «Self-selection of auditors and audit pricing in private firms. *The Accounting Review*, Vol.79, N°1, pp.51-72.
- Chaney, Paul K. and Craig M. Lewis, (1998), «Income smoothing and underperformance in initial public offerings», *Journal of Corporate Finance* 4, pp1-29.
- Charles, J., Stanley, C., Charlotte, H., (2010), «The impact of audit quality on earnings management to achieve user reference points in EPS», *Journal of Applied Business Research*, Vol.26, No.1, pp.19–30.
- Charreaux, G., (2000), «Le conseil d'administration dans les théories de la gouvernance», *Revue du Financier*, Vol.127, pp.6-17.
- Charreaux, G., (2009), «Gouvernement d'entreprise et comptabilité», In *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Paris, Economica.
- Chekili, S., (2012), «Impact of Some Governance Mechanisms on Earnings Management : An Empirical Validation Within the Tunisian Market». *Journal of Business*, Vol.3, No.3, pp.95-104.
- Chekker, R., Labardin, P., (2005), «de l'information comptable à la connaissance financière : de 1670 à nos jours», *comptabilité et connaissance*, France. pp.CD-Rom, 2005. <halshs-00581154>
- Chen, C. J. P., Chen, S., Su, X. (2001), «Profitability regulation, earnings management, and modified audit opinions: Evidences from China. *Auditing*», *A Journal of Practice & Theory*, Vol.20, No.2, pp.9–30.
- Chen, C.Y., Lin, C., J., Lin, Y., C., (2007), «Audit partner tenure, audit firm tenure and discretionary accruals: Does long auditor tenure impair earnings quality? », document de travail, SSRN.
- Chen, G., Firth, M., Gao, D., N., Rui, O., M., (2006), «Ownership structure, corporate governance, and fraud: Evidence from China», *Journal of Corporate Finance*, Vol.12, pp.424-448.
- Chen, H., Chen, J., Lobo, G., Wang, Y., (2011), « Effects of audit quality on earnings management and cost of equity capital: Evidence from China », *Contemporary Accounting Research*, Vol.28, No.3, pp.892–920.
- Chen, H., Tang, Q., Jiang, Y., Lin, Z., (2010), «The role of international financial reporting standards in accounting quality: evidence from the European Union», *Journal of International Financial Management & Accounting*, Vol.21, No.3, pp.220-278.
- Chen, J., Duh, R., R., Shiue, F., N., (2008), «The effect of audit committees on earnings return association: Evidence from foreign registrants in the United States», *Corporate Governance: An International Review*, Vol.16, No.1, pp.32-40.
- Chen, K.Y., Lin, K., L., Zhou, J., (2005), «Audit quality and earnings management for Taiwan IPO firms», *Managerial Auditing Journal*, Vol.20, No.1, pp.86-104.
- Chen, Y. (2013). « New Approaches for Calculating Moran's Index of Spatial Autocorrelation », *PLoS ONE* 8(7): e68336. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0068336>

BIBLIOGRAPHIE

- Chen, X., Cheng, Q., (2002), «Abnormal accruals –based anomaly and managers’ motivations to record abnormal accruals», Working paper, www.ssrn.com.
- Cheng, C., A., Reitenga, A., (2001), «Characteristics of institutional investors and discretionary accruals», Working Paper, University of Houston;
- Cheng, C., S., A., Reitenga, A., (2009), «Characteristics of institutional investors and discretionary accruals», *International Journal of Accounting and Information Management*, Vol.17, No.1, pp.5-26
- Cheng, Q., Warfield, T., D., (2005), «Equity incentives and earnings management», *The Accounting Review*, Vol.80, No.2, pp.441-476.
- Chi, C., Lisic, L., Pevzner, M., (2011), «Is enhanced audit quality associated with greater real earnings management?», *Accounting Horizons*, Vol.25, No.2, pp.315–335.
- Ching, K., M., L., Firth, M., Rui, O., M., (2006), «Earnings management, corporate governance and the market performance of seasoned equity offerings», *Journal of 73 98, Contemporary Accounting and Economics*, Vol.2, No.1.
- Ching, K., M., L., Firth, M., Rui, M., (2002), «Earnings Management, Corporate Governance and the Market Performance of Seasoned Equity Offerings» *Papier de travail The Hong Kong Polytechnic University*.
- Choi, J., H., C., Kim, J., B., Kim, Zang, Y., (2010), «Audit Office Size, Audit Quality, and Audit Pricing. Auditing», *A Journal of Practice & Theory*, Vol.29, pp.73-97.
- Choi, J., Jeon, K., Park, J., (2004), «The role of audit committees in decreasing earnings statement: Korean evidence», *International Journal of Accounting, Auditing & Performance Evaluation*, Vol.1, No.1, pp.37–60.
- Chrisensen, T., E., Hoyr, R., E., (1999), «Ex Ante Incentives for Earnings Management and the Informativeness of Earnings», *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol.26, No.7-8, 0306-686X.
- Chtourou, S.M., Bédard, J., Courteau, L. (2001), « Corporate governance and earnings management », *Working Paper*, université de Laval, Canada, <http://ssrn.com/abstract=275053>, pp. 1-35.
- Chung, R., Firth, M., Kim, J.B., (2002), «Institutional monitoring and opportunistic earnings management», *Journal of Corporate Finance*, Vol.8, pp.29-48.
- Claessens, S., Djankov, S., Lang, L., H., P., (2000), «The Separation of Ownership and Control in East Asian Corporation», *Journal of Financial Economics*, Vol.58, pp.81–112.
- Clikeman, P., M., (2003), «Where auditors fear to tread», *The internal Auditor*, Altamonte Springs, Vol.60, No.4, pp.75-112.
- Clikeman, P., M., Geiger, M., A., O’Connell, B., T., (2001), «Student perceptions of earnings management: the effects of national origin and gender», *Teaching Business Ethics*, Vol.5, No.4, pp.389 410.
- CNUCED, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Examen de la politique de l’investissement Algérie, 2004.
- Cohen, D., A., Zarowin, P., (2010), «Accrual-based and real earnings management activities around seasonal equity offerings», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.50, pp.2-19.
- Cohen, D., Nisbett, R., E., Bowdle, B., F., Schwartz, N., (1996), «Insult, aggression, and the southern culture of honor: An «experimental ethnography», *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.70, pp.945–960.
- Colasse, B., (2007), «Les fondements de la comptabilité», Paris, Editions la Découverte.
- Colbert, G., Murray, D., (1999), «State accountancy regulations, audit firm size, and auditor quality : An empirical investigation», *Journal of Regulatory Economics*, Vol.16, No.3, pp.267-285.
- Collins, J., A., Shackelford, D., A., Wahlen, J., M., (1995), «Bank Differences in the Coordination of Regulatory Capital, Earnings and Taxes», *Journal of Accounting Research*, Vol.33, No.2, pp.263-291.

BIBLIOGRAPHIE

- Collins, J., Shackelford, D., Wahlen, J., (1995), «Bank differences in the coordination of regulatory capital, earnings and taxes», *Journal of Accounting Research*, Vol.33 No.2, pp.263-292.
- Conger, J., A., Finegold, D., Lawler, E., (1998), «Appraising boardroom performance», *Harvard Business Review*, Vol.76, pp.136-164.
- Coppens, L., Peek, E., (2005),««An analysis of earnings management by European private firms», *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol.14, No., pp.1–17.
- Core J., E., (2000), «Directors' and officers' insurance premiums: An outside assessment of the quality of corporate governance», *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol.16, No.2, pp.449-477.
- Cormier, D ; Magnan, M et Morard, B (1998), «La gestion stratégique des résultats : le modèle anglo-saxon convient-il au contexte suisse ? » *Comptabilité, contrôle, audit*, Tome 4, Vol.1, pp. 25-48.
- Cormier, D., Magnan, M., (1995), «La gestion stratégique des résultats : le cas des firmes publiant des prévisions lors d'un premier appel public à l'épargne», *Comptabilité, contrôle, audit*, Tome1, Vol.1, pp.45-61.
- Cormier, D., Magnan, M., Nadeau, C., (1999), «Earnings management during antidumping investigations : analysis and implications.», *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, Vol.16, No.2, pp.149-162.
- Cormier, D., Magnan, M., Zéghal, D., M., (2000), «Le contenu informationnel et la capacité prédictive des mesures de performance financière : une comparaison France, Etats-Unis et Suisse», *Centre de recherche en gestion*, Document01-2000.
- Cornett, M., M., Marcus, A., J, Saunders, A., Tehranien, H., (2006), «Earnings management, Corporate governance, and true financial performance», *SSRN Working Papers*, pp.1-28;
- Cornett, M., M., Marcus, A., J., Tehraniam, H.,(2008),«Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management», *Journal of Financial Economics*, Vol.87, No.2, pp.357- 375
- Cornett, M., McNutt, J., Tehranian, H., (2009), «Corporate governance and earnings management at large US bank holding companies», *Journal of Corporate Finance*, Vol.15 No.4, pp.412-430.
- Craswell, A., Francis, J., Taylor, (1995), «Auditor brand name reputations and industry specializations », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.20, pp.297-322.
- Cullinan, C., Knoblett, J., (1994), «Unionization and accounting policy choices: an empirical examination», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.13,No.1, pp.49-78.
- D'Souza, J., M.,(1998),«Rate-regulated enterprises and mandated accounting changes: the case of electric utilities and post-retirement benefits other than pensions (SFAS No. 106)», *The Accounting Review*, Vol.73, No.3,pp.387-410.
- Dabor, E., L., Adeyemi, S., B., (2009),«Corporate Governance and the Credibility of Financial Statements in Nigeria», *Journals of Business Systems, Governance and Ethics*, Vol.4, No.1.
- Dabor, E., L., Ibadin, P., O., (2013), « an evaluation of the implications of earnings management determinants in the banking industry : the case of Nigeria », *African Journal of Social Sciences*, Volume 3 , Number 3, pp.118-129
- Dabor, E., L., Ibadin, P., O., (2013), «An Evaluation of the Implication of Earning», Vol.3,No.3,pp.18-129
- Dalton, D., R., Daily, C. M., Johnson, J. L. and Ellstrand, A. E. (1999). «Number of Directors and Financial Performance: A Meta-Analysis», *Academy of Management Journal*, Vol.42, pp.674–686.
- Daniel, N. D., Denis, D., J., Naveen, L. (2008), «Do Firms Manage Earnings to Meet Dividend Thresholds? », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.45, pp.2-26
- Darrough, M., Pourjalali, H., Saudagaran, S., (1998), «Earnings management in Japanese companies», *The International Journal of Accounting*, Vol.33, No.3,pp.313-334
- Datar, S., M., Feltham, G., A., Hughes, G., S., (1991), «The role of audits and audit quality in valuing new issue», *Journal of Accounting & Economics*, Vol.14, pp.3-49.

BIBLIOGRAPHIE

- Davidson, R., Goodwin-Stewart, J., Kent, P., (2005), «Internal governance structures and earnings management», *Accounting and Finance*, Vol.45, pp.241-267.
- Davidson, W., Jiraporn, P., DaDalt, P., (2006), «Causes and consequences of audit shopping: An analysis of auditor opinions, earnings management, and auditor changes», *Quarterly Journal of Business & Economics*, Vol.45, No.1-2, pp.70–87.
- Davidson, W., N., Jiraporn, P., Kim, Y., S., nemec.c., (2004), «Earnings management following duality-creating successions: ethnostatistics, impression management and agency theory», *Academy of management journal*, Vol. 47, No.2, pp.267-275.
- Davila, M., Watkins, K., (2009), «Corporate Governance and Turnovers in Me´xico. Working Paper», *Universidad Popular Auto´noma de Puebla*, pp.1–34.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., Skinner, D., (1996), «Reversal of fortune: Dividend signaling and the disappearance of sustained earnings growth», *Journal of Financial Economics* 40, p.341.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., Skinner, J., (1994), «Accounting Choice in Troubled Companies», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.17, pp.113-143.
- DeAngelo, L., (1988), «Discussion of Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts», *Journal of Accounting Research* , pp.32-40.
- DeAngelo, L., E., (1981), «Auditor independence, low balling, and disclosure regulation», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.3, No.2, pp.113-127.
- DeAngelo, L., E., (1986), «Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders», *The Accounting Review*, Vol.61, No.3, pp.400-420.
- Deboskey, D., G., Jiang, W., (2012), «earnings management and auditor specialization in the post-sox era: an examination of the banking industry», *journal of banking and finance*.
- Dechow, P., M., Skinner, D., J., (2000), «Earnings management reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators», *Accounting Horizons*, Vol.14, No.2, pp.235-250.
- Dechow, P., Dichev, I., (2002), «The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors», *The Accounting Review*, Vol.77, pp.35–59.
- Dechow, P., M., (1994), «Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals». *Journal of Accounting & Economics*, Vol.18, pp.3-42.
- Dechow, P., M., Sloan, R., G., Sweeney, A., P., (1996), «Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement action by the SEC», *Contemporary Accounting Research*, Vol.13, pp.1–36.
- Dechow, P., Sloan, R., (1991), «Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.14, No.1, pp.51-89.
- Dechow, P., Sloan, R., Sweeney, A., (1995), «Detecting Earnings Management», *The Accounting Review*, Vol.70, No.2, pp.193-225.
- DeFond, J., R., Francis, T., Wong, J., (2000), «Auditor industry specialization and market segmentation: Evidence from Hong Kong», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.19, No.1, pp.49-66.
- DeFond, M, L., Chul, W., P., (1997), «Smoothing income in anticipation of future earnings», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.23, pp.115-139.
- DeFond, M., Jiambalvo, J., (1994), «Debt covenant violation and manipulation of accruals», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.17, pp.145-176.
- DeFond, M., L., Jiambalvo, J., (1991), «Incidence and circumstances of account- ing errors». *The Accounting Review*, Vol.66, pp.643-655.

BIBLIOGRAPHIE

- DeFond, M., L., Jiambalvo, J., (1993), «Factors related to auditor-client disagreements over income increasing accounting methods», *Contemporary Accounting Research*, Vol.9, pp.415–431.
- DeFond, M., Subramanyam, K., R., (1998), «Auditor change and discretionary accruals», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.25, pp.35–67.
- DeGeorge, F., Patel, J., Zeckhauser, R., (1999), «Earnings Management to Exceed Thresholds», *Journal of Business*, Vol.72, No.1, pp.1-32.
- Delaporte, L., (2004), «Les auditeurs font leur révolution culturelle», *Les Echos*, 28 septembre 2004.
- Dempsey, J, Hunt, H., Schroeder, N.,(1993),«Earnings management and corporate ownership structure: An examination of extraordinary item reporting», *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol.20, No.4, pp.479-500.
- Demsetz, H., (1983), «The structure of ownership and the theory of the firm», *The Journal of Law and Economics*, Vol.26, No.2, pp.375-390.
- Demsetz, H., Lehn, K., (1985), «The Structure of Corporate Ownership: Causes and Consequences», *Journal of Political Economy*, vol.6, no.93, pp1155-1177.
- Denis, D., J., Sarin, A., (2001), «Is the Market Surprised by Poor Earnings Realisation Following Seasoned Equity Offering? », *Journal of Financial and Quantitative Analyses*, June.
- Denis, D., Sarin, A., 1999, «Ownership and board structures in publicly traded corporations» *Journal of Financial Economics*, Vol.52, No.2, pp.187–223.
- Denis, D.J., Denis, D., K., Sarin, A.,(1997),«Agency problems, equity ownership, and corporate diversification», *Journal of Finance*, Vol.52, pp.135-160.
- Desai, M., A., Foley, C., F., Hines, J., R., (2006),«The Demand for Tax Haven Operations»,*Journal of Public Economics*, Vol.90, pp.513-531.
- Desbrières, P., (1997), «Participation financière des dirigeants et des salariés», dans *Encyclopédie de Gestion, Economica*, pp.2182-2193.
- Desender, K-A., Castro, C-E., De Leon, S-A-E.,(2011), "Earnings Management and Cultural Values", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol.70, No.3, pp.639-670
- DeZoort, F., T., Hermanson, D., R., Houston, R., W., (2003), «Audit committee support for auditors: the effects of materiality justification and accounting precision», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.22, pp.175–99.
- DeZoort, F., T., Salterio, S., E., (2001), «The effects of corporate governance experience and financial reporting and audit knowledge on audit committee directors' judgments», *Auditing a Journal of Practice & Theory*, Vol.20, pp.31–48.
- Dhaliwal, D., S, Salamon, G., L., Smith, E., D., (1982), «The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.4, pp.41-53.
- Dhaliwal, D., Varshid, N.,(2006),«Audit Committee Financial Expert, Corporate Governance and Accrual Quality: An Empirical Analysis», *Workpaper*
- Dichev, I., Skinner, D., (2002),«Large sample evidence on debt covenant hypothesis», *Journal of Accounting Research*, Vol.40, No.4, pp.1091-1123.
- Dimitropoulos, P., E., Asteriou, D., (2010), «The Effect of Board Composition on the Informativeness and Quality of Annual Earnings: Empirical Evidence from Greece», *Research in International Business and Finance*, Vol.24, pp.190–205.
- Ding, Y., Zhang, H., Zhang, J.,(2007), «Private vs. state ownership and earnings management: evidence from Chinese listed companies», *Corporate Governance*, Vol.15, No.2, pp.223-238.

BIBLIOGRAPHIE

Dizel, M., (1993), «La prévention de la défaillance des entreprises : conciliation ou divorce entre droit et gestion ?», Droit et Gestion de l'entreprise Mélanges en l'honneur du doyen Percerou, Vuibert Gestion.

Djongoue Guy, (2007), « fiabilité de l'information comptable et gouvernance d'entreprise: une analyse de l'audit légal dans les entreprises camerounaises, colloque international la gouvernance : quelles pratiques promouvoir pour le développement économique de l'Afrique», Lille, Université Catholique de Lille - France.

Donnelly, R., Lynch, C.,(2002), «The ownership structure of UK firms and the informativeness of accounting earnings», Accounting and Business Research, Vol.32, No.4, pp.245–257.

Doucoure F. B. (2008) ,« Méthodes économétriques : cours et travaux pratiques », Editions ARIMA, 5ème Edition.

Doupnik, T-S., (2008), "Influence of culture on earnings management: A note", Abacus, Vol.44, No. 3, pp.317-340.

Doupnik, T-S.,Salter, S-B.,(1995), "External environment, culture and accounting practices: a preliminary test of a general model of international accounting development", The International Journal of Accounting, Vol. 30, No.3, pp.189-207.

Doyle, T., J., Soliman, M., T., (2003), «Do managers use pro forma earnings to exceed analyst forecasts?», Unpublished working paper, University of Michigan

Drukker, D. M. (2003), « Testing for Serial Correlation in Linear Panel-Data Models », *Stata Journal*, Vol. 3, N°2, pp.168–177.

Duh, R., Lee, W., Lin, C., (2009), «Reversing an impairment loss and earnings management: the role of corporate governance», The International Journal of Accounting, Vol.44, pp.113-137.

Dumontier, P., Raffournier, B., (1999), «Vingt ans de recherche positive en comptabilité financière», comptabilité contrôle audit, les vingt ans de l'AFC, pp.179-197.

Duncan, J.,(2001),«Twenty Pressures to Manage Earnings» The CPA Journal, Vol.71, No.7, pp.32-38.

Dunn, K., A., Mayhew, B., W.,(2004), «Audit Firm Industry Specialization and Client Disclosure Quality», Review of Accounting Studies, Vol.9, No.1, pp.35-58.

Dunn, K.A. and Mayhew, B.W, (2004), « Audit Industry Specialisation and Client Disclosure Quality », Review of Accounting Studies, 9, 35-58.

Dunn, P., (2004), «The impact of insider power on fraudulent financial reporting», Journal of management, Vol.30, No.3, pp.397-412.

Easterwood, C., M., (1998), «Takeovers and incentives for earnings management: an empirical analysis», Journal of Applied Business Research, Vol.14, No.1, pp.29-47.

Easton, P., Edey, P., Trevor, H.,(1993),«An investigation of revaluation of tangible long-lived assets», Journal of Accounting Research, Vol.31, No.1, pp.1–38

Ebondo, W., Mandzilla, E., (2006), «Une approche par l'audit et le contrôle interne», Choice in the UK and Audit Market: Progress Report and Further Consultation, L'harmattan Financial Reporting Council, Paris, 2008.

Ebrahim, A., (2007),«Earnings management and board activity: an additional evidence», Review of Accounting and Finance, Vol.6, No.1, pp.42-58

Edelstein., R., H., Liu, P., Tsang, D., (2008), «Real Earnings Management and Dividend Payout Signals: A Study for U.S. Real Estate Investment Trusts», January 1, (CAAA) 2008 Annual Conference Paper. From: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1079984##

Ehrhadto. O., Nowake, E., (2002), «Private benefits and Minority Shareholder Expropriation. Empirical Evidence from IPOs of German Family-owned firms », Working Paper, Humboldt University and Goethe University.

BIBLIOGRAPHIE

- Eisenberg, T., S. Sundgren, M., T., W., (1998), «Larger board size and decreasing firm value in small firms», *Journal of Financial Economics*, Vol.48, No.1, pp.35-54.
- Elitzur, R., R., Yaari, V., (1995), «Executive incentive compensation and earnings manipulation in a multi-period setting», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, Vol.26, pp.201–219.
- Ellili, N., O., D., (2013), «The ownership structure, the board of directors and the quality of accounting information», *Corporate Ownership & Control*, Vol.10, issue.4, pp.420-433.
- Emamgholipour, M., Pouraghajan, A., Tabari, N., A., Y., Haghparast, M., Shirsavar, A., A., A., (2013), «The effect of performance evaluation market ratios on the stock return: evidence from the Tehran stock exchange», *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, Vol.4. Retrieved from http://www.irjabs.com/files_site/paperlist/r_734_130328111041.pdf
- Epps, R., W., Ismail, T., H., (2009), «Board of directors' governance challenges and earnings management», *Journal of Accounting and Organizational Change*, Vol.5, No.3, pp.390-416.
- Erick, R., O., (2011), «The Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) Adoption on the Accounting Quality of Listed Companies in Kenya», *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, Vol.1, No.1, pp.212-241.
- Erickson, M., Wang, S., (1999), «Earnings Management by Acquiring Firms in Stock for Stock Mergers», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.27, pp.149-176.
- Etty, R., W., (2005), «Quality, Acceptability and Enforceability of Accounting Standards and Value R Relevance of Accounting Earnings: A Cross-country Study ».
- Evrard Y., Pras B. et Roux E. (2003). « Market. Etudes et recherches en Marketing », 3^{ème} édition, Paris : Dunod.
- Ewert, R., Wagenhofer, A., (2005), «Economic Effects of Tightening Accounting Standards to Restrict Earnings Management», *The Accounting Review*, Vol.43.
- Fama, E., F., (1980), «Agency Problem and the Theory of the Firm», *Journal of Political Economy*, Vol.88, pp.288-308.
- Fama, E., Jensen, M., (1983), «Agency problems and residual claims», *Journal of Law and Economics*, Vol.26, pp.325-344.
- Fan, J., Wong, T., J., (2002), «Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.33, pp.401–425.
- Fellingham, J., Newman P., Yoon S., S., (1985), «Contracts without Memory in Multiperiod Agency Models», *Journal of Economic Theory*, Vol.37, No.2, pp.340-355.
- Fellingham, J., Newman P., Patterson. E., (1989), «Sampling Information in Strategic Audit Settings», *Auditing a Journal of Practice and Theory*, spring, pp.1-21.
- Felo, A., Krishnamurthy, J., Srinivasan, S., Steven, A., (2003), «Audit Committee Characteristics and The Perceived Quality of Financial Reporting: An Empirical Analysis», *Workpaper*: <http://papers.ssrn.com>.
- Fern, E., F., (1982), «The use of focus groups for idea generation: the effects of group size». *Journal of Marketing Research*, Vol. 19, No. 1, pp. 1-13
- Fernandez, A., (1998), «El gobierno corporativo: la supervisión y control de las actuaciones gerenciales. Economía Aragonesa, publicación trimestral de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad Zaragoza», *Aragón y Rioja*, Vol.5, pp.111–128.
- Ferraz, L., Fernandez, H., Louvel, P., (2011), «Um índice de avaliação da qualidade da governança corporativa no Brasil». *R. Cont. Fin. – USP, São Paulo*, Vol.22, No.55, pp.45–63.
- Fields, T., D., Lys, T., Z., Vincent, L., (2001), «Empirical research on accounting choice», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.31, No.1–3, pp.255–307.

BIBLIOGRAPHIE

- Firth, M., Fung, P., M., P., Rui, O., M., (2007), «Ownership, two-tier board structure, and the informativeness of earnings-Evidence from China», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.26, pp.463-496;
- Firth, M., Fung, P.M.Y., Rui, O.M. (2006), «Ownership, board structure, and the informativeness of earnings-Evidence from an emerging market », *Working Paper*, <http://ssrn.com/abstract=976581>, p.1.
- Floro, D., (2010),«Loan loss provisioning and the business cycle: does capital matter? Evidence from Philippine banks», *Bank for International Settlements. Working paper*.
- Fonseca, A., R., Gonzalez, F., (2008), «Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan-loss provisions», *Journal of Banking and Finance*, Vol.32, No.2, pp.217-228.
- Fontana, A., Frey, J., H., (2000). « The interview: From structured questions to negotiated text, In. *Handbook of Qualitative Research* », (Eds, Denzin N.K. et Lincoln Y.S.). 2ème édition, Sage Publications, Thousand Oaks, California.
- Forker, J., J., (1992), «Corporate governance and disclosure quality», *Accounting and Business Research*, Vol 22, Iss 86, pp.111-124.
- Francis, J., Hanna, D., Vincent, L., (1996), «Causes and effects of discretionary asset write-offs», *Journal of Accounting Research*, Vol.34, Supplement, pp.117-134.
- Francis, J., Huang, A., Rajgopal, S., Zang, Z., (2008), «CEO reputation and earnings quality», *Contemporary Accounting Research*, Vol.25, No.1, pp.109-147
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., Schipper, K., (2004), «Costs of equity and earnings attributes», *The Accounting Review*, Vol.79, pp.967-1010.
- Francis, J., R., Hall, C., Wang, D., (2006), «The Joint Effect of Investor Protection and Big 4 Audits on Earnings Quality Around the World», *documents de travail, SSRN*.
- Francis, J., R., M., D., Yu., (2009), «Big 4 office size and audit quality», *The Accounting Review*, Vol.84, pp.1521-1552.
- Francis, J., R., Maydew, E., L., Sparks H. C. (1999), « The Role of Big 6 Auditors in the Credible Reporting of Accruals, Auditing », *A Journal of Practice and Theory*, Vol.18, , p.17-34.
- Francis, J., Wilson, E., (1988) Auditor changes: A joint of theories relating to agency cost and auditor differentiation. *The Accounting Review*, LXIII, 4, pp.663-682.
- Frankel, R., M., Johnson, M., F., Nelson, K., K., (2002),«The Relation between Auditors' Fees for Nonaudit Services and Earnings Management», *The Accounting Review*, Vol.77, pp.71-105.
- Freidlan, J., M., (1994), «Accounting Choices of Issuers of Initial Public Offerings», *Contemporary Accounting Research*, Vol.11, No.1, pp.1-31.
- Fudenberg, D., Tirole, J., (1995), «A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents», *Journal of Political Economy*, Vol.103, No.1, pp.75-93.
- Gaa, J., Dunmore, D., (2007),«The Ethics of Earnings Management» *Chartered Accountants Journal*, Vol.86, No.8, pp.60-62.
- Gabrielsen, G., Gramlich, J., D., Plenborg, T., (2002), «Managerial ownership, information content of earnings, and discretionary accruals in non-US setting», *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.29, Iss.7-8, pp.967-988.
- Gao, M., Shouli, M., (2002), «An empirical analysis of the relationship between the independent director system and corporate results (Chinese version) », *Nankai University Economic Studies*, Vol.2, pp.64-68.
- Garcia, J., Argiles, J., & Martinez, M., (2013),«Earnings management and audit qualifications: A nonmatched sample approach», *Research in Finance*, Vol.29, pp.29-62.

BIBLIOGRAPHIE

- García, L., S., Barbadillo, E., R., Pérez, M., O., (2012), «Audit committee and internal audit and the quality of earnings: empirical evidence from Spanish companies», *Journal of Management & Governance*, Vol.16, pp.305-331.
- Garcia-Meca, E., Sanchez-Ballesta, J., P., (2009), «Corporate Governance and Earnings Management: A Meta-Analysis», *Corporate Governance: An International Review*, Vol.17, No.5, pp.594-610.
- Gaver, J. J., Gaver, K. M., Austin, J. R. (1995), «Additional evidence on bonus plan and income management», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.19, pp.3-28.
- Gebhardt, W., R., Charles M., C., L., Bhaskaran, S., (2001), «Toward an Implied Cost of Capital», *Journal of Accounting Research*, Vol.39, No.1, pp.135-176
- Geiger M.A., B-T., O'Connell, P-M., Clikeman, E., Ochoa, K., Witkowski, I., Basioudis, (2006), « perceptions of earnings management: the effects of national culture », *Advances in International Accounting*, Vol.19, No.6, pp.175-199.
- Gendron., C., (2001), « Ethique et développement économique : Le discours des dirigeants sur L'environnement», Doctorat en Sociologie, Montréal : Université du Québec à Montréal(UQAM).
- Gerayli, S. M., Yanesari, A. B., & Ma'atooft, A. R.(2011). « Impact of audit quality on earnings management: evidence from Iran », *International Research Journal of Finance and Economics*. Issue 66, pp.77-84. Retrieved from: <http://www.eurojournals.com/finance.html>
- Ghorbel, F., H., (2008), «impact de la qualité de l'audit externe sur la liquidité des titres des entreprises tunisiennes, investigation théorique et évidence empirique ». Document de travail.
- Ghosh, A., Marra, A., Doocheol, M., (2010). « Corporate Boards, audit committees, and earnings management: Pre-and Post-SOX evidence». *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol.37, pp.1145–1176.
- Gillet, P., (1998), «Comptabilité créative : le résultat comptable n'est plus ce qu'il était», *Revue Française de Gestion*, pp.83-94.
- Glaum, M., Lichtblau, K., Lindemann, J., (2004), «The Extent of Earnings Management in the U.S. and Germany», *Journal of International Accounting Research*, Vol.3, No.2, pp.45–77.
- Godfrey, J., Mather, P., Ramsay, A.,(2003). «Earnings and impression management in financial reports: the case of CEO changes.» *Abacus*, Vol.39, No.1, pp.95-123.
- Gomes, A., (1998), «Going public with asymmetric information, agency costs, and dynamic trading», Mimeo, Wharton School.
- Gonchanalyze, L., Zimmermann, J.,(2006),«Earnings management when incentives compete: The role of tax accounting in Russia», *Journal of International Accounting Research*, Vol.5, pp.41-65.
- Goncharov, I., Zimmermann, J., (2007),«Do Accounting Standards Influence the Level of Earnings Management? Evidence from Germany», *Die Unternehmung: Swiss Journal of Business Research and Practice*, Vol.61, pp.371–388.
- Gong, T.,(2009),«Audit for accountability in China: An incomplete mission», *Australian journal of public administration*. Vol. 68, Issue s1, pp. S5–S16
- Gonzalez, J., A., S., Garcia-Meca, E., (2014), « Does Corporate Governance Influence Earnings Management in Latin American Markets? » *Journal of Business Ethic*, Vol.121, No.3, pp.419–440.
- Gordon, M., (1964),«Postulates, principles and research in accounting», *The Accounting Review*, Vol.39, pp.251-263.
- Gore, P., Pope, P., F., Singh, A., K., (2001), «Non-audit services, Auditor Independence and Earnings Management», document de travail, Lancaster University.
- Grace, C., H., Koh, P., S., (2005), «Does the presence of institutional investors influence accruals management? Evidence from Australia», *Corporate Governance*, Vol.13, No.6, pp.809-823;

BIBLIOGRAPHIE

- Graham, J., R., Harvey, C., R., Rajgopal, S., (2005), «The economic implications of corporate financial reporting», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.40, pp.3–73
- Gramling, A., A., Stone, D., N., (2001), « Audit firm industry expertise: A review and synthesis of the archival literature », *Journal of Accounting Literature*, Vol.20, pp.1-29.
- Gray, S., J., Needles, B., E., (1999), « Financial Accounting: A Global Approach Boston, Houghton Mifflin Company ».
- Gray, S-J., (1988), « Towards a theory of culture influence on the development of accounting systems internationally », *Abacus*, Vol.24, No.1, pp.1-15.
- Greenawalt, M., B., Sinkey Jr, J., (1988), «Bank loan-loss provisions and the income-smoothing hypothesis: An empirical analysis 1976–1984», *Journal of Financial Services Research*, Volume.1, [Issue.4](#), pp.301–318
- Griffithsi, I., (1986), « Creative Accounting », Irwin Paperback, London.
- Griffithsi, I., (1995), « New Creative Accounting », Macmillan. London.
- Gu, Z., Lee, C., W., J., Rosett, J., G., (2005), « What Determines the Variability of Accounting Accruals?: Review of Quantitative Finance and Accounting, 24 », pp.313–334.
- Guan L. et H. Pourjalali, (2010), « Effect of Cultural Environmental and Accounting Regulation on Earnings Management: A Multiple Year-Country Analysis », *Asia Pacific Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, No.2, pp.99-127.
- Guan L., H. Pourjalali, P. Sengupta et J. Teruya, (2006), « Effect of cultural environment on earnings manipulation: a five Asia-Pacific country analysis », *Multinational Business Review*, Vol. 13, No.2, pp.23-42.
- Guan, L., C.J Wright. L. Sun, (2004), « Earnings Management in Targeted Hostile Takeover Firms », *Journal of Forensic Accounting*, Vol.5, pp.421-432.
- Guay, W., Kothari, S., Watts, R., (1996), « A Market-Based Evaluation of Discretionary Accrual Models », *Journal of Accounting Research*, Vol.34, pp.83-105.
- Guenther, A., Greenberg, J., Harley, P., Helmig, D., Klinger, L., Vierling, L., Zimmerman, P., Geron, C., (1991), « Leaf, branch, stand and landscape scale measurements of volatile organic compound fluxes from US woodlands », *Tree Physiology*, Vol.16, No.1–2, pp.17–24.
- Guenther, D., (1994), « Earnings management in response to corporate tax rate changes: evidence from the 1986 Tax Reform Act », *The Accounting Review*, Vol.69, No.1, pp.230-243.
- Guétat, E., (1989), « Manipulation de résultats par les méthodes d'évaluation comptables et comportement boursier des entreprises », Thèse de doctorat de 3ème cycle en gestion, Université de Paris 9.
- Guide KPMG, (2015), « Guide des banques et des établissements financiers ».
- Guidry, F., Leone, A., ROCK, S., (1999), « Earnings-Based Bonus Plans and Earnings Management by Business-Unit Managers », *Journal of Accounting and Economics*, vol.26, No.1-3, pp.113-142.
- Guimard, A., (2007), « La communication Financière : théorie et pratique », Paris, Economica.
- Gujarati DN (2003), « Basic Econometrics », McGraw-Hill Companies. New York.
- Gul, F., A., Wah, L., K., (2002), « Insider entrenchment, board leadership structure and informativeness of earnings », working paper.
- Gul, F., Srinidhi, B., Tsui, J., (2007), « Do female directors enhance corporate board monitoring? Some evidence from earning quality », Working paper series, the Hong Kong polytechnic University.
- Gul, Leung, Srinidhi, (2003), « The Effect of Investment Opportunity Set and Debt Level on Earnings>Returns Relationship and the Pricing of Discretionary Accruals », Working paper, www.ssrn.com.

BIBLIOGRAPHIE

- Gulzar, M. A. & Wang, Z., (2011), « Corporate governance characteristics and earnings management: empirical evidence from Chinese listed firms », *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, vol. 1, N°1, pp.133-151
- Gunny, K. (2010), « The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks », *Contemporary Accounting Research*, Vol.27, N°3, pp.855-888.
- Gupta, S., (1995), « Determinants of the choice between partial and comprehensive income tax allocation: the case of the domestic international sales corporation », *The Accounting Review*, vol.70, No.3, pp.489-511.
- Habbash, M., (2010), « The Effectiveness of Corporate Governance and External Audit on constraining Earnings Management Practices in The UK ». Unpublished PhD. Durham University, Business School.
- Haddad, K., M., (2007), «la non fiabilité des informations comptables et les scandales financiers : cas du groupe mondial (ENRON)», IAE, Paris.
- Hagerman, R., L., Zmijewski, M., (1979), « Some economic determinants of accounting policy choice », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.1, No.2, pp.141-61.
- Haider, J., Ali, A., Sadiq, T., (2012), « Earning Management and Dividend Policy: Empirical Evidence from Pakistani Listed Companies », *European Journal of Business and Management*, Vol. 4, No.1, pp.83–90.
- Hall, S., Stammerjohan, W., (1997), « Damage awards and earnings management in the oil industry », *The Accounting Review*, Vol.72-1, pp.47-65.
- Hamad, H., B., (2010), « Board Characteristics and Earnings Management: An Empirical Evidence from Malaysian Listed Companies» (Doctoral dissertation, University Utara Malaysia).
- Hamdi, F., Zarai, M. (2012), «Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses: Empirical Evidence from Islamic Banking Industry» , *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol.3, No.3, pp.88-106.
- Hamilton, J., Ruddock, C., Stokes, D., Taylor, S. (2005), «Audit partner rotation, earnings quality and earnings conservatism», Working paper, University of Technology, Sydney and University of New South Wales, [Online] Available: <http://ssrn.com/abstract=740846>.
- Hammersley, J., S., (2006), «Pattern identification and industry-specialist auditors», *The Accounting Review*, pp.309-336.
- Hampel, Sir R., (1998), «Committee on Corporate Governance: Final Report, GEE Publishing», London.
- Hamza Eleuch, S., (2015), «Earnings management and evolution of the banking regulation, The case of Tunisian banks following the IMF recommendations», *Journal of Accounting in Emerging Economies*, Vol. 5 No. 2, pp.150-169.
- Han S., T., Kang, S-B., Salter, Keun Yoo, Y., (2010), «A cross-country study on the effects of national culture on earnings management», *Journal of International Business Studies*, Vol.41, No.1, pp.123-141.
- Han, J. C. Y. Wang, S.W. (1998), «Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian gulf crisis» ,*The Accounting Review* Vol.73, No.1: pp.103-117.
- Hang, J.C., and Wang., S.W. (1998), «Political Cost and Earnings Management of Oil Companies During 1990-Persian Gulf Crisis», *Accounting Review*, Vol.73, No.1, pp.103-117.
- Hasan, I., Hunter, W., C., (1999), «Income-smoothing in the depository institutions: An empirical investigation», *Advances in Quantitative Analysis of Finance and Accounting*, vol.7, pp.1-16.
- Haw, I.-M., Hu, B., Hwang, L.-S., Wu, W., (2004), «Ultimate ownership, income management, and legal and extra legal institutions», *Journal of Accounting Research* Vol.42, pp.423-462.
- Hayn C., (1995), «The information content of losses », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 20, No. 2, pp.125-153.

BIBLIOGRAPHIE

- Hazgui, M., Manita, R., Pochet, C. (2010), «Les défaillances affectant la qualité de l'audit: une étude qualitative sur le marché français», Colloque de l'Association Francophone de la Comptabilité. Nice, France.
- Healy, P. and T. Lys. (1986), «Auditor changes following Big-Eight takeovers of Non-BigEight Firms», *Journal of Accounting and Public Policy*, (Winter): pp.251-265.
- Healy, P. M. & Wahlen, J. M. (1999), «A review of the earnings management literature and its implications for standard setting», *Accounting Horizons*, Vol.13, pp.365-383.
- Healy, P., M., (1985), «The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.7, pp.85-107.
- Healy, P., M., and Palepu, K.G. (2003), «The fall of Enron», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 17, No.2, pp.3-26.
- Heemskerk, M., van der Tas, L., G., (2006), «Veranderingen in resultaatsturing als gevolg van de invoering van IFRS», *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, Vol.80, pp.571 – 579.
- Heirany, F., Sadrabadi, A.N., Mehrjordi, F.F. (2013), «Investigating the Effect of Corporate Governance Mechanisms on the Quality of Accounting Profit », *International Journal of Academic Research in Accounting , Finance and Management Sciences*, vol. 3, N 3, pp.315- 328.
- Hepworth S.R. (1953), «Smoothing periodic income», *The Accounting Review*, January, pp.32-39.
- Herbohn, K., Raganathan, V., (2008), «Auditor reporting and earnings management: Some additional evidence», *Accounting and Finance*, Vol 48, pp.575–601.
- Hill, C., W., L., Jones, T., M., (1992), «Stakeholder-Agency Theory», *Journal of Management Studies*, Vol.29, No.2, pp.131-154
- Hinz, R. P., McCarthy, D. D., & Turner, J. A. (1997), «Are women more conservative investors? Gender differences in participant-directed pension investments».
- Hirshleifer. D. (1993), «Managerial reputation and corporate investment decisionsn, *Financial Management*», summer, pp.145-160.
- Hoffman T. et Zimmer I. (1994), « Managerial remuneration and accounting for recurring extraordinary items», *Accounting and Finance*, novembre.
- Hofstede G., 1980, «Culture's Consequences: International Differences in Work Related Value», Beverly Hills, Sage Publications.
- Hofstede G., 2001, «Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations», 2nd ed, Thousand Oaks, Sage Publications.
- Hofstede, G. (1989), «Organizing for cultural diversity», *European Management Journal*, vol 7, No.4, pp.390-397.
- Hogan, C.E., D.C. Jeter, (1999), «Industry specialization by auditors », *Auditing A Journal of Practice and Theory*, Vol 18, pp.1-17.
- Holland, D., Ramsay, A., (2003), «Do Australian companies manage earnings to meet simple earnings benchmarks? », *Accounting and Finance*, vol 43, No.1 pp.41–62.
- Holthausen, R., W., (1990), «Accounting method choice: opportunistic behavior, efficient contracting and information perspective», *Journal of accounting and economics*, Vol.12, pp.207-218.
- Holthausen, RW, Larcker, D & Sloan, RG, (1995), «Annual bonus schemes and the manipulation of earnings», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.19, pp.29-74.
- Houqe, N. Van Zijl, T. Dunstan, K. and Karim, W. (2012), «The Effect of IFRS Adoption and Investor Protection on Earnings Quality Around the World», *The International Journal of Accounting* , Vol 47, pp.333–355.

BIBLIOGRAPHIE

- Hsiao, C. (1989), « Modelling Ontario Regional Electricity System Demand Using a Mixed Fixed and Random Coefficient Approach », *Regional Science and Urban Economics*, Vol.19, pp.565-587.
- Hsu, G., Koh P. (2005), «Does the presence of institutional investors influence accruals management? Evidence from Australia», *Corporate Governance* vol 13, No.3: pp.809-823.
- Hunt, H. (1985), «Potential determinants of corporate inventory accounting decisions», *Journal of Accounting Research* vol 23, No.2: pp.448-467.
- Hurlin C., (2012), « L'Econométrie des Données de Panel Modèles Linéaires Simples », Ecole Doctorale Edocif, Séminaire Méthodologique.
- Huther, J. (1997), «An empirical test of the effect of board size on firm efficiency», *Economics Letters*, Vol. 54, pp.259-64.
- Ianniello, G. (2013), «The effects of board and auditor independence on earnings quality: Evidence from Italy», *Journal of Management & Governance*, pp.1-25.
- Iatridis, G. & Kadorinis, G. (2009), «Earnings management and firm financial motives: A financial investigation of UK listed firms», *International Review of Financial Analysis*, Vol 18, pp.164-173.
- Imhoff E.A. (1977), «Income smoothing: a case for doubt», *Accounting Journal*, (spring), p.85- 100.
- Imhoff E.A. (2003), «Accounting quality, auditing and corporate governance», *Accounting horizons supplement*, Vol. 17, pp.117-128.
- Inoue, T., and W. Thomas. (1996),«The Choice of Accounting Policy in Japan», *Journal of International Financial Management and Accounting*, (Spring): pp.1-23.
- Ishak, I, Nor Haron, M, Nik Salleh, N.M.Z and Abdul Rashid, A. (2011),«Family control and earnings management: Malaysia evidence» *International Proceedings of Economics Development and Research*, Vol. 22, pp.82-86.
- Iskandar, M. R.T., and Saleh, N., (2009), « Audit Committee Characteristics in Financially Distressed and Non-distressed companies », *Managerial Auditing Journal*, Vol. 24, No. 7: pp.624-638.
- Iturriaga, FJL & Hoffmann, PS (2005), «Earnings management and internal mechanisms of corporate governance: Empirical evidence from Chilean firms», *Corporate Ownership & Control*, vol.3, No.1, pp.17-29.
- Jackson, S. B. & Pitman, M. K. (2001), «Auditors and earnings management», *The CPA Journal*, vol.71, pp.38-44.
- Jacob, J., & Jorgensen, N. (2007), «Earnings management and accounting income aggregation», *Journal of Accounting and Economics* vol.43, No.2-3, pp.369-390.
- Jacquillat B. et Levasseur M. (1984), «Signaux, mandats et gestion financière : une synthèse de la littérature», *Finance*, Vol.5, pp.7-83.
- Jaggi, B., Leung, S., Gul, F.,(2009), «Family control, board independence and earnings management: Evidence based on Hong Kong firms», *J. Account. Public Policy*, doi:10.1016/j.jaccpubpol.2009.06.002.
- Jaggi, B., Leung, S. (2007), «Impact of family dominance on monitoring of earnings management by audit committees: Evidence from Hong-Kong», *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, Vol. 16, pp.27-50.
- Jaggi, B., Leung, S. and Gul, F.A. (2007), «Board independence and earnings management in Hong Kong firms: some evidence on the role of family ownership and family board control», working paper, Department of Accounting and Information System, Rutgers University, New Brunswick, NJ.
- Jaggi, B., Tsui, J (2007), «Insider trading earnings management and corporate governance: Empirical evidence based on Hong Kong Firms », *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol.18, No.3, pp.192-222.

BIBLIOGRAPHIE

- Jahanzaib, H, Akbar, a, Tahira, S., (2012), «Earnings Management and Dividend Policy: Empirical evidence from Pakistani listed companies», *European Journal of Business and Management*, Vol. 4, No.1, pp.83-90.
- Jameson, M., (1988), « A Practical Guide to Creative Accounting», Kogan Page, London.
- Janes, T. D. (2003), «Accruals-Financial distress and debt covenants», Working paper, University of Michigan Business School.
- Janin R.(2000), «Accrual - Based Models for Detecting Earnings Management and the French Case», congrès 2000 de l'EAA,23-29 Mars 2000, Munich.
- Jeanjean, T (2002a), «Gestion du résultat : mesure et démesure», Working Paper, Communication au 23ième Congrès de l'Association Française de Comptabilité, pp.1-22.
- Jeanjean, T. (2000): «Corporate Governance and Earnings Management». 24th congrès of the European Accounting Association, Price Waterhouse Coopers Doctoral Colloquium, pp.18-23 April 2001, Athènes, Grèce.
- Jeanjean, T. (2001), «Incitations et contraintes à la gestion du résultat», *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol. 7, N.1, mars, pp.61-76.
- Jeanjean, T., Stolowy, H., (2008),«Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.27, pp.480-494.
- Jeanjean, Th. (2002b), «Contribution à l'analyse de la gestion du résultat des sociétés cotées », Working paper. ENS de Cachan.
- Jenkins, D.S., G.D. Kane, et U. Velury, (2006), « Earnings quality decline and the effect of industry specialist auditors: An analysis of the late 1990s», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol 25, pp.71-90.
- Jensen M.C., (1986), «Agency costs of the free cash flow, corporate finance and takeovers», *American Economic Review*, Vol. 76, No. 2, pp.323-329.
- Jensen, M. and Meckling, W. (1976), «Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure», *Journal of Financial Economics* Vol.3, pp.305-360.
- Jensen.MC, (1993), «The modern industrial Revolution, exit and the failure of the internal control systems», *journal of finance*, pp.831-880.
- Jeong S.W, Rho J. (2004), «Big six auditors and audit quality: The Korean evidence», *The International Journal of Accounting*, Vol39, Issue 2, pp.175-196.
- Jeter, D.C. and Shivakumar, L., (1999), «Cross-sectional estimation of abnormal accruals using quarterly and annual data: effectiveness in detecting event-specific earnings management», *Accounting and Business Research*, Vol. 29. No.4. Pp.299-319.
- Jiang X, Leidi EO, Pardo JM (2010), «How do vacuolar NHX exchangers function in plant salt tolerance? Plant Signal», *Behav.* 5, pp.792-795.
- Jiang, W., Lee, P., Anandarajan, A.,(2008), «The association between corporate governance and earnings quality: Further evidence using the GOV-score», *Advances in Accounting incorporating Advances in International Accounting*, Vol.24, pp.191-201.
- Jiraporn, P., Miller, G.A., Yoon, S., and Kim, Y. (2008), «Is Earnings Management Opportunistic or Beneficial? An Agency Theory Perspective», *International Review of Financial Analysis*, Vol. 17, pp.622-634.
- Jones, J., (1991), «Earnings management during import relief investigations », *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, No.2, pp. 193-228.
- Jones, M., (2011), «Creative accounting, fraud, and international accounting scandals», *The Atrium*, Southern Gate, Chichester. England. John Wiley and Sons Ltd, p.7.

BIBLIOGRAPHIE

- Jones, S., Sharma, R., (2001), «The impact of free cash flow, financial leverage and accounting regulation on earnings management in Australia's "old" and "new" economies», *Managerial Finance*, Vol.27, No.12, pp 18–39.
- Jordan, C.E., S.J. Clark, and G.R. Pate, «Earnings Management to Achieve Cognitive Reference Points in Income», *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, Vol. 12, No.3, pp. 97-112.
- Jordan, C.E., S.J. Clark, and M. Anderson, (2008), «Unusual Digital Patterns in EPS: Evidence on the Association between Earnings Management and Company Characteristics», *Journal of Business & Economics Research*, Vol. 6, No.1, pp.31-40.
- Jouber, H., Fakhfakh, H., (2012), «Earnings management and board oversight: an international comparison», *Manag. Audit. J.*, Vol. 27, No.1, pp.66–86.
- Kabir, M.H., Sharma, D. and Islam, M.A. (2011), «Big 4 auditor affiliation and accruals quality in Bangladesh», *Managerial Auditing Journal*, Vol. 26 No.2, pp.161-181.
- Kalay, A., (1982), «Stockholder-bondholder conflict and dividend constraints», *Journal of Financial Economics* Vol. 10, pp.211-233.
- Kam, P.M., (2007), «Corporate Governance and Earnings Management: Some Evidence from Hong Kong Listed Companies», Thesis for the degree of Doctor of Philosophy, University of the Sunshine Coast.
- Kamel, H. Elbanna, S.,(2010), «Assessing the perceptions of the quality of reported earnings in Egypt», *Managerial Auditing Journal*, 25, pp.32-52.
- Kamin, J.Y. and J. Ronen. (1978), «The smoothing of income numbers: Some empirical evidence on systematic differences among management-controlled and owner-controlled firms», *Accounting, Organization and Society* Vol.3, No.2, pp.141-157.
- Kamran, A., Mahmud, H., Mike, B., A., (2006), «The effects of board composition and board size on the informativeness of annual accounting earnings», *Corporate Governance: An International Review*, Vol.14, No.5, pp.418-431.
- Kanagaretnam, K., Gerald, J., Lobo, Chong, W., (2014), «Religiosity and Earnings Management: International Evidence from the Banking Industry», Springer Science+Business Media Dordrecht 2014.
- Kanagaretnam, K., Krishnan, G., V., Lobo, G., J.,(2010), «An empirical analysis of auditor independence in the banking industry», *The Accounting Review*, Vol.85, No.6, pp.2011-2046.
- Kanagaretnam, K., Lim, C., Lobo, G., (2014), «Influence of National Culture on Accounting Conservatism and Risk-Taking in the Banking Industry», *The Accounting Review*, Vol.89, No.3, pp.1115–1149.
- Kang, S.-H., Sivaramakrishnan, K., (1995), «Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach», *Journal of Accounting Research*, Vol.33, No.2, automne, pp.353-367.
- Kao, L., and Chen, A. (2004), «The Effects of Board Characteristics on Earnings Management», *Corporate Ownership & Control*, Vol.1, No.3, pp. 96–107.
- Kaplan, R. S. (1985), «Evidence on the effect of bonus schemes on accounting procedure and accrual decisions», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.7, No.1-3, pp.109-113.
- Karaoglu N.E (2005), «Regulatory capital and earnings management in banks: the case of loan sales and securitizations», Document de travail, University of Southern California.
- Kasanen, E., J. Kinnunen, and J. Niskanen, (1996), «Dividend-based earnings management: Empirical evidence from Finland», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.22, pp.283– 312.
- Kasznik, R. (1999), «On the association between voluntary disclosure and earnings management», *Journal of Accounting Research*, Vol.37, N.1, pp.57-81.
- Kato, K., Michio K., Yasushi, y., (2002), «Dividend Behavior and Pure Accrual Management of Japanese Banks», Working paper N: 2003-1.

BIBLIOGRAPHIE

- Kellogg, I., Kellogg, L., (1991), «Fraud, window dressing, and negligence in financial statement», Shepard's/McGraw Hill», Colorado Spring.
- Khedhiri S., 2005, « *cours d'économétrie*», Centre de Publication Universitaire, Tunis, 2005..
- Kim J. B., Chung R., Firth M. (2003), «Auditor Conservatism, Asymmetric Monitoring and Earnings Management», Contemporary Accounting Research Vol.20, No.2, p. 323-359.
- Kim, HJ & Yoon, S., S.,(2008), «The impact of corporate governance on earnings management in Korea», Malaysian Accounting Review, Vol.7, No.1, pp.43-59.
- Kim, M., Kross, W, (1998), «The impact of the 1989 change in bank capital standards on loan loss provisions and loan write-offs», Journal of Accounting and Economics, 25, pp.69-99.
- Kim, M., Kross, W, (1998),«The impact of the 1989 change in bank capital standards on loan loss provisions and loan write-offs», Journal of Accounting and Economics, Vol.25, pp.69-99.
- Klein A. (2002a), «Audit committee, board of director characteristics and earnings management», Journal of Accounting and Economics, Vol 89, No.4, pp.615-641.
- Klein, A., (2002b), «Economic Determinants of Audit Committee Independence», Accounting Review, Vol. 77, No.2, pp.435-453.
- Klenke, K. (2003), «Gender influences in decision-making processes in top management teams», Management Decision, Vol.41, No.10: pp1024-1034.
- Kluger, B., Shields, D., (1991), «Management moral hazard and auditor change», Critical Perspectives on Accounting, Vol.2, pp.255–272.
- Knapp, M., C., (1991), «Factors that audit committee members use as surrogates for audit quality», Auditing Journal of Practice & Theory, Vol.10, No.1, pp.615-637.
- Koh, P.-S., Laplante, S.K., Tong, Y.H. (2007), «Accountability and value enhancement roles of corporate governance», Accounting & Finance, Vol. 47, pp. 305-333.
- Koh, P-S., (2003), «On the association between institutional ownership and aggressive corporate earnings management in Australia», The British Accounting Review, Vol.35, pp.105-128.
- Kothari, S.P., Lcone, A.J., Wasley, C., E., (2005), «Performance-Matched Discretionary Accruals», Journal of Accounting and Economics, Vol. 39, pp.163-197
- Kouki, M., A. Elkhaldi, H. Atri S. Souid,(2001), «Does Corporate Governance Constrain Earnings Management? », Evidence from U.S. Firms.European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, Vol.35, pp.58-71.
- Kpodar K.(2007), « Manuel d'initiation à Stata (Version 8) », Centres d'Etudes et de Recherches sur le développement international,.
- Kretschmar, G., Nurgazhim, S., (2014), «Earnings management via loan loss provisions: a comparaisson of United States and Russian bank behavior», proceddings of 28 th international business research conference, Barcelona, Spain.
- Krishnan, G., P., (2003), «Audit Quality and the Pricing of Discretionary Accruals, Auditing: A Journal of Practice and Theory», Vol.22, No.1, pp.109-126.
- Krishnan, J., J.S. Yang, (1999), «Auditor industry specialization and the earning response coefficient », document de travail, Temple University.
- Kwak, W., Lee, H., Eldridge, S., (2009),«Earnings management by Japanese bank managers using discretionary loan loss provisions», Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies, Vol.12, No.1, pp.1–26.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. (1999), «Corporate ownership around the world», Journal of Finance, Vol 54, No.2, pp.471-517.

BIBLIOGRAPHIE

- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. and Shleifer, A. (2002), «Government ownership of commercial banks», *Journal of Finance*, Vol. 57 No.1, pp. 265-301.
- LaBelle, R., (1990), «Bond covenants and changes in accounting policy: Canadian evidence», *Contemporary Accounting Research*, Vol.6, pp.677-698.
- Labelle, R., Makni Gargouri, R., Francoeur, C. (2010), «Ethics, diversity management, and financial reporting quality», *Journal of Business Ethics*, Vol.93, pp.335-353.
- Laeven, L., Majnoni, G., (2003), «Loan loss provisioning and economic slowdowns: too much, too late?», *Journal of Financial Intermediation*, Vol.12, No.2, pp.178-197.
- Lakhal, F., (2006), «Les publications volontaires des résultats et le comportement des analystes financiers en France», working paper.
- Lambert, R., A., (1984), «Income smoothing as rational equilibrium behavior», *The Accounting Review*, Vol.59, N.4, pp.604-618.
- Lamont, O., (1998), «Earnings and expected returns», *Journal of finance*, Vol.53, N.5.
- Lang, L., H., P., Litzenberger R., H., (1989), «Dividend announcement, cash flow signalling vs free cash flow hypothesis? », *Journal of Financial Economics*, Vol. 24, pp.181-191.
- Lang, M. and McNichols, M. (1999), «Institutional trading and corporate performance», working paper, Stanford University, Stanford, CA.
- Lasalle, R. (1990), «The effect of CEO tenure on earnings management: theory and preliminary evidence», WP, Rutgers University.
- Le Maux J. (2005), «La coalition de contrôle : Une spécificité du gouvernement d'entreprise français», *Communication XIVème Conférence Internationale de Management Stratégique*, Pays de la Loire, Angers, 2005.
- Lebraty, (2001), «Comprendre le concept d'information pour mieux appréhender les Technologies de l'information et de la communication», *Colloque du CRIC, La communication d'entreprise-Regards croisés Sciences de Gestion Sciences de l'Information et de la Communication*, Nice, 6-7 décembre 2001.
- Ledouble, D., (1993), « La créativité en comptabilité », *Semaine juridique (JCP), Droit comptable*, N224.
- Lee, B. B., & Choi, B. (2002), «Company Size, Auditor Type, and Earnings Management», *Journal of Forensic Accounting*, Vol.3, pp.27-50.
- Lee, J. (2004), «The effects of family ownership and management on firm performance», *SAM Advanced Management Journal*, Vol.69, No.4, pp.46-53.
- Lee, J. (2007), «Earnings management to just meet analysts' forecasts (Working paper)», Kellogg Graduate School of Management.
- Leggett, D.M., Parsons, L.M. and Reitenga, A.L. (2010) « Real Earnings Management and Subsequent Operating Performance », Working paper, University of Alabama.
- Leung K., R-S. Bhagat, N-R. Buchan, M. Erez and C-B. Gibson, (2005), «Culture and international business: Recent advances and their implications for future research», *Journal of International Business Studies*, Vol.36, No.4, pp.357-378.
- Leuz C., D. Nanda and P-D. Wysocki, (2003), «Earnings management and investor protection: An international comparison», *Journal of Financial Economics*, Vol. 69, No.3, p. 505-527.
- Lev, B., (1992), «Information Disclosure Strategy», *California Management Review*, Vol.34, No.4, p9-32.
- Leventis, S. Dimitropoulos, E., Anandarajan, A., (2011), «Loan Loss Provisions, Earnings Management and Capital Management under IFRS: The Case of EU Commercial Banks», [Journal of Financial Services Research](#), Volume.40, [Issue.1](#), pp.103-122.

BIBLIOGRAPHIE

- Li, J. and Park, SK. (2012), «Earnings Management Effects of IFRS Adoption and Ownership». *Journal of Finance and Accounting*. 2015, Vol. 3 No. 3, 57-65
- Lignon Maryvonne, «L'art de calculer ses bénéfices», *L'Entreprise* N50, novembre 1989, pp.17- 20.
- Lim, S., Matolcsy., Z. (1999), «Earnings Management of Firms Subjected to Product Price Controls», *Accounting and Finance*, Vol. 39, pp.131-150.
- Limpaphayom, P., Manmettakul, S., (2004), «Managerial ownership and informativeness of earnings: evidence from Thailand», *Working Paper*, Chulalongkorn University.
- Lin, J. W. and Hwang, M. I. (2010), «Audit Quality, Corporate Governance, and Earnings Management: A Meta-Analysis», *International Journal of Auditing*, Vol.14, No.1, pp.57-77.
- Lin, J., Li, J. & Yang, J. (2006), «The effect of audit committee performance on earnings quality», *Managerial Auditing Journal*, Vol. 21, No.9, pp921–33.
- Lin, Y.F. (2005), «Corporate governance, leadership structure and CEO compensation: evidence from Taiwan», *Corporate Governance*, Vol. 13 No.6, pp. 824-835.
- Lipton M., Lorsh J. (1992), «A modest proposal for improved corporate governance », *Business Lawyer*, Vol.48, No.1, pp. 59-77.
- Liu, C., Ryan, S., (1995), «The effect of bank loan portfolio composition on the market reaction to and anticipation of loan loss provisions», *Journal of Accounting Research*, Vol.33, pp.77–94.
- Liu, Nan, (2011), «The Role of Dividend Policy in Real Earnings Management», *Dissertation*, Georgia State University, http://scholarworks.gsu.edu/accountancy_diss/9.
- Liu, Q & Lu, Z.,(2007), «Corporate governance and earnings management in the Chinese listed companies: A tunnelling perspective», *Journal of Corporate Finance*, Vol.13, pp.881-906.
- Lo, K. (2007), «Earnings Management and Earnings Quality», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 8, pp.1-17.
- Lobo, G. J., J. Zhou. (2006), «Did conservatism in financial reporting increase after the Sarbanes-Oxley Act? Initial evidence», *Accounting Horizons*, Vol.20, No.1, pp.57-73.
- Lorca, C., Sanchez-Ballesta, J., & Garcia-Meca, E. (2011), «Board effectiveness and cost of debt. *Journal of Business Ethics*», 100, pp.613–631.
- Loughran. T. & J. Ritter, (1997), «The Operating Performance of Firms Conducting Seasoned Equity Offerings», *Journal of Finance*, Vol.52, pp.1823-1850.
- Louis, G.G.L., and Sun, A., (2008), «Earnings Management, Lawsuit and Stock- for- Stock Acquirers, Market Performance», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 46, pp.62-77.
- Lowensohn, S., L.E. Johnson, R.J. Elder, and S.P. Davies. (2007), «Auditor specialization, perceived audit quality, and audit fees in the local government audit market», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.26, pp.705–732.
- Lys, T. and Watts, R. L. (1994), «Lawsuits against auditors», *Journal of Accounting Research*, Vol.32, pp.65-93.
- M. Goaid et S. Sassi, (2012), « Econométrie des Données de Panel sous Stata », *Institut des Hautes Etudes Commerciales de Carthage, Laboratoire d'Economie et De Finance Appliquées*, Tunis.
- Ma, C., K., (1988), «Loan loss reserves and income smoothing: The experience in the U.S. banking industry», *Journal of Business Finance and Accounting*, vol.15, no.4, pp.487–497.
- Magnan, M., Cormier, D., (1997), «The Impact of Forward-Looking Financial Data in IPOs on the Quality of Financial Reporting», *Journal of Financial Statement Analysis*, vol. 3, N2, pp.6-17.
- Magnan, M., Nadeau, C., & Cormier, D. (1999), «Earnings management during antidumping investigations: Analysis and implications», *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, Vol.16, No.2, pp.149-162.

BIBLIOGRAPHIE

- Magrath, L. Weld, L. G. (2002), «Abusive earnings management and early warning signs», *The CPA Journal*, Vol.72, pp.50-54.
- Maijoor, S., Vanstraelen, A., (2006), «Earnings management within Europe: The effects of member state audit environment, audit firm quality and international capital markets», *Accounting and Business Research*, Vol.36, No.1, pp.33–52.
- Makar, S. D., Alam, P., & Pearson, M. A. (1998), «Antitrust merger investigations and the quality of reported earnings», *Journal of Applied Business Research*, Vol.14, No.4, pp.89-100.
- Man, C.-k., & Wong, B. (2013), «Corporate governance and earnings management: a survey of literature», *Journal of Applied Business Research (JABR)*, Vol.29, No.2, pp.391-418.
- Mangenot, M., (2005), «Philosophie, origine, objectifs des normes internationales», In *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, Paris, La découverte, p.81-151.
- Mard, Y., (2005), «Vers une information comptable plus transparente : l'apport des recherches portant sur la gestion du résultat comptable», 26ième Congrès Association Francophone de Comptabilité, Lille 11-12 et 13 mai Comptabilité et Connaissance.
- Mard, Y., Marsat, S. (2009), « La gestion du résultat comptable autour d'un changement de dirigeant en France », *Comptabilité –Contrôle–Audit*.
- Marrakchi, C., S., J., Nmi B., L. Courteau. (2001), «Corporate Governance and Earnings Management», Working Paper, Laval University.
- Martinez, A.L., (2005), «Earnings Management in Brazil: Motivation and Consequences», Paper presented at the V EBF (2005) – São Paulo/Brazil, copy available at: <http://ssrn.com>.
- Mathews, M. R. and Perera, M. H. B. (1996), «Accounting theory and development », Boston: An International Thompson Publishing Company.
- Mayangsari, S., (2007), «The Auditor Tenure and the Quality of Earnings: Is Mandatory Auditor rotation Useful? », *Unhas Makssar*, Vol.26-28, pp.1-25.
- Mayhew, B. and M. Wilkins, 2003, «The Impact of Audit Firm Industry Specialization on Fees Charged to Firms Going Public», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.22, pp.33-52.
- McKee, A., (2005), «The public sphere: An introduction», Cambridge university Press.
- McLaughlin, R, A., Safieddine, V., (1996), «The Operating Performance of Seasoned Equity Issuers : Free cash flow and post – Issue Performance», *Financial Management*, Winter, pp.P41 – 53.
- McMullen, D.A. (1996), «Audit committee performance: An investigation of the consequences associated with audit committees », *Auditing: A journal of Practice & Theory*, vol. 15, No.1, pp.87-103.
- McNichols M., F., (2002), «Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors», *The Accounting Review*, Vol. 77, Supplement, pp.61-69.
- McNichols, M., and Wilson, P. (1988), «Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts», *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, No. 3, pp.1-31.
- Meek, G. K., Rao, R. P., Skousen, C. J. (2007), «Evidence on factors affecting the relationship between CEO stock option compensation and earnings management», *Review of Accounting and Finance*, Vol.6, No.3, pp.304-323.
- Mehmet, A., Suleyman, Ic. Mustafa, S., (2014), «The Effects of Corporate Ownership Structure and Board Size on Earnings Management: Evidence», from Turkey, *International Journal of Business and Management*; Vol. 9, No. 12, pp.123-132
- Menon K., Williams D. D., (2004), «Former Audit Partners and Abnormal Accruals», *The Accounting Review*, Vol.79, pp.1095-1118.

BIBLIOGRAPHIE

- Menon, K. & Williams, J. D. (1994), «The use of audit committees for monitoring», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 13, No. 2, pp. 121–39.
- Metawee, A., (2013), «The relationship between characteristics of audit committee, board of directors and level of earnings management, Evidence from Egypt», *Journal of International Business and Finance*, Plymouth Business School, UK, January.
- Mezghani A., Ellouze A., (2007), «gouvernance de l'entreprise et qualité de l'information financière », *comptabilité et environnement*.
- Michael J. Gombola, Amy Yueh-Fang Ho, Chin-Chuan Huang, (2016), « The effect of leverage and liquidity on earnings and capital management: Evidence from U.S. commercial banks », *International Review of Economics and Finance*, Vol. 43, pp. 35–58.
- Michalesco, C., (1999), «Une étude empirique des déterminants de la qualité de l'information diffusée par les entreprises françaises au cours de la période 1991-1995», *Comptabilité - Contrôle - Audit*, Association Francophone de Comptabilité ; Vuibert, 1999, Vol. 5, No. 1, pp. 83 - 108.
- Missonier-Piera, F. (2004), «Economic determinants of multiple accounting method choices in a Swiss Context», *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 15, No. 2, pp. 119-144.
- Missonier-Piera, F. et W. Ben-Amar (2007), «La Gestion des Résultats Comptables Lors des Prises de Contrôle : Une Analyse dans le Contexte Suisse», *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Tome 13, Vol. 1, pp. 137-156.
- Mitani, H (2010), «Additional evidence on earnings management and corporate governance», *FSA Research Review*, Vol. 6, pp. 1-22.
- Moghri, A., E., Galogah, S., S., (2013), «Effects of Earnings Management on Dividend Policy: Evidence from Tehran Stock Exchange», *World of Science Journal*, Vol. 1, No. 14, pp. 58-65.
- Monem, R., (2003), «Earnings Management in Response to the Introduction of the Australian Gold Tax», *Contemporary Accounting Research*. Vol. 20 No. 4 (Winter 2003) pp. 747-74.
- Moore, Michael L., (1973), «Management changes and discretionary accounting decisions», *Journal of Accounting Research*, Vol. 11, pp. 100-107.
- Moradi, M., & Salehi, M. (2012), «A Study of Relationship between Board Characteristics and Earnings Management: Iranian Scenario», *Universal Journal of Management and Social Sciences*, 2.
- Moreira, J. A. & Pope, P. F. (2007), «Earnings management to avoid losses: A cost of debt explanation (Working paper), *Research Center on Industrial, Labour and Managerial Economics*».
- Morgan, D. P. (2002). « Rating banks: risk and uncertainty in an opaque industry », *American Economic Review*, Vol. 92, N° 4, pp. 874-888.
- Morris, R., D., (1987), «Signalling, agency theory and accounting policy choice», *Accounting and Business Research*, Vol. 18, No. 69, pp. 47–56.
- Morse, D., & Richardson, G. (1983), «The LIFO/FIFO decision», *Journal of Accounting*, Vol. 21, No. 1, pp. 106-127
- Moyer, S., (1990), « capital adequacy ratio regulations and accounting in commercial banks», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 12, pp. 123-154.
- Mulford, C., W., Comiskey, E., E., (2002), «The financial numbers game, detecting creative accounting practices», New York, John Wiley and sons.
- Murhadi, W. (2009), « Good Corporate Governance and Earnings Management Practices: An Indonesian », Published in *Proceedings ICBMR 1-3*, pp. 100-120.
- Murphy K., Zimmerman, J., (1993), «Financial Performance Surrounding CEO Turnover », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 16, pp. 273-316.

BIBLIOGRAPHIE

- Myers L. Skinner D. (1999), «Earnings momentum and earnings management», Working Paper Accounting Research Network, disponible sur http://www.ssrn.com/update/arn/arn_finacctg.html.
- Nabar S. et K-K. Boonlert-U-Thai, 2007, «Earnings management, investor protection, and national culture», *Journal of International Accounting Research*, Vol. 6, No.2, p. 35-54.
- Naidu Dharmendra, Pate Arvind, (2013), « A Comparison of Qualitative and Quantitative Methods of Detecting Earnings Management: Evidence from two Fijian Private and two Fijian State-owned Entities », *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, Vol.7, N°. 1, pp.79-98.
- Navissi, F., (1999), «Earnings Management under Price Regulation. Contemporary», *Accounting Research*, Vol. 16 No. 2. pp. 281-30.
- Nawaise M. E. h, (2016), « Impact of External Audit Quality on Earnings Management by Banking Firms: Evidence from Jordan », *British Journal of Applied Science & Technology*, Vol.12, N°2, pp.1-14.
- Neal, T.L., R.R. Riley Jr. (2004), «Auditor industry specialist research design. Auditing: A Journal of Practice and Theory», Vol.23 No.2: 169–179.
- Neill, J., Pourciau, S., & Schaefer, T. (1995), «Accounting method choice and IPO valuation», *Accounting Horizons*, Vol.9, pp. 68-78.
- Nelson, M. W., Elliott, J. A. & Tarpiey, R. L. (2002), «Evidence from auditors about managers' and auditors' earnings management decisions», *Accounting Review*, 77, pp.175-202.
- Nelson, M. W., Elliott, J. A. & Tarpley, R. L. (2003), «How are earnings managed? Examples from auditors», *Accounting Horizons*, Supplement, pp17-35.
- Niehaus G.R., (1989), «Ownership structure and inventory method choice», *The Accounting Review*, Vol. 64, No 2, pp.269-284
- Nihandi, Y. B., Baghbani, S. M., & Bolouri, A. (2011), «Board Combination and Earnings Management: Evidence from Iran», *Journal of Basic and Applied Scientific Research*.
- Nikoomaram H., E. Kavousy, S-J. Kangarluei, A., Bayazidi, (2010), «The Relationship between cultural values and earnings management in companies accepted in Tehran Stock Exchange», *European Journal of Social Sciences*, Vol.13, No.4, pp.566-573.
- Niskanen J. Keloharju M. (2000), « Earnings cosmetics in a tax-driven accounting environment: evidence from Finnish public firms », *The European Accounting Review*, vol. 9:3, pp. 443-452.
- Niu, F.F. (2006), «Corporate Governance and the Quality of Accounting Earnings: A Canadian Perspective», *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 2, No. 4: pp.302-327.
- Nnadi, A, Akpomi M., (2008), «The effect of Taxes on dividend policy of banks in Nigeria», *Int. Res. J. Financ. Econ.*, Vol.19, pp.48-55.
- Noël, C. Chenini, S., Fremeaux, S., (2009). « L'imitation, moteur de la réglementation financière ? L'exemple de l'adoption du Co-Commissariat Aux Comptes en Tunisie ». 30^{ème} congrès annuel de l'Association Francophone de comptabilité.
- Noronha, C., Zeng, G., Vinten, G. (2008), «Earnings management in China: an exploratory study», *Managerial Auditing Journal*, Vol.23, No. 4, pp.367-385.
- North, D. S. and B. T. O'Connell, (2002), «Earnings Management and Mode of Payment in Takeovers», Working Paper, University of Richmond, Virginia.
- Nugroho, B. Y., & Eko, U. (2012), «Board Characteristics and Earning Management», *Bisnis & Birokrasi Journal*, Vol.18, No.1.
- O'Keefe, T.R., R.D. King, K.M. Gaver, (1994), «Audit fees, industry specialization, and compliance with GASS reporting standards», *Journal of practice et theory*, Vol 13, No.1, pp.41-55.

BIBLIOGRAPHIE

- Oberholzer-Gee, F., Wulf, J., (2012), «Incentives-based misconduct: Earnings Management from the Bottom Up: An Analysis of Managerial Incentives below the CEO», HBS Working Paper, pp.12-056.
- Olayinka M., U., (2000), «Earnings Management and Corporate Governance in Nigeria», Research Journal of Finance and Accounting, Vol.3, No.3.
- Omri, A., Ajlani, I. and Rbia, M.A. (2007), «Pratiques discrétionnaires des banques tunisiennes», working paper, Tunisien Management Association, Hammamet.
- Onalo , U, Lizam, M and Kaseri, A ,(2014), « `The effects of change in Accounting Standards on Earnings Management of Malaysia and Nigeria Banks », European Journal of accounting, Auditing and Finance Research, Vol.2,N°8,pp.15-42.
- Ortega, W. R. & Grant, G. H. (2003), «Maynard manufacturing: An analysis of GAAP-based and operational earnings management techniques», Strategic Finance, Vol.85, pp.50-56.
- Packer, F., Zhu, H., (2012),«Loan loss provisioning practices of Asian banks», BIS Working Papers, No.375.
- Paquerot, M., (1997), « Stratégies d'enracinement des dirigeants, performance de la firme et structure de contrôle», in Le Gouvernement des Entreprises, Economica.
- Paquerot, M., (1999), «Structure de propriété et sous-performance des firmes : une étude empirique sur le marché au comptant, le règlement mensuel et le second marché », Actes de l'Association Française de Finance, Aix-en-Provence, juin 1999, 27 pages
- Parfect, W. U. (2000), «Accounting subjectivity and earnings management: A preparer perspective», Accounting Horizons, Vol.14, No.4, pp.481-488.
- Park Y., (2000), «Audit committees, corporate governance and auditor litigation», working paper, University of Illinois Chicago.
- Park Y.W., Shin, H., H., (2004), «Board composition and earnings management in Canada», Journal of Corporate Finance Vol.10, pp.431-457
- Park, H. M., (2009), « Linear Regression Models for Panel Data Using SAS, Stata, LIMDEP, and SPSS », Working Paper, The University Information Technology Services, Center for Statistical and Mathematical Computing, Indiana University.
- Pastor. M.J & Poveda. F. (2005), "Earnings Management as an Explanation of the Equity Puzzle" Papier de travail, Universidad alicante.
- Pearce, J., & Zahra, S. (1992), «Board composition from a strategic contingency perspective». Journal of Management Studies, 29, pp.411-438.
- Peasnell, K.V, Pope P.F and Yeung, S. (1998) «Outside directors», board effectiveness and earning management, Working paper , Lancaster University.
- Peasnell, K.V., P.E. Pope, et S. Young, (2001), «The characteristics of firms subject to adverse rulings by the financial reporting review panel », Accounting and Business Research, Vol.31, No. 4, pp.291-311.
- Peasnell, K.V., Pope, P.F., and Young, S. (2000), «Detecting Earnings Management Using Cross-Section an Abnormal Accruals Models», Accounting and Business Research, Vol. 30: pp.313-326.
- Peasnell, K.V., Pope, P.F., and Young, S. (2005), « Board Monitoring and Earnings Management: Do Outside Directors Influence Abnormal Accruals? » Journal of Business Finance and Accounting, Vol. 32, pp.1131-1346.
- Perera H., (1989), "Towards a framework to analyse the impact of culture on accounting", International Journal of Accounting, Vol. 24, No.1, pp.42-56.
- Périer S. (1998), «Gestion des résultats comptables et introduction en Bourse», Thèse de doctorat en Sciences de gestion, Université Pierre Mendès-France, ESA, Grenoble 2.
- Perry, S. E. and T. H. Williams, (1994), «Earnings Management Preceding Management Buyout Offers» Journal of Accounting and Economics, Vol. 18, pp.157-179.

BIBLIOGRAPHIE

- Petra, S.T. (2007), « The effects of corporate governance on the informativeness of earnings », *Economics of Governance*, vol. 8, n° 2, pp. 129-152.
- Petroni, K. R. (1992), «Optimistic Reporting in the Property-Casualty Insurance Industry», *Journal of Accounting and Economics* 15, pp.485-508.
- Pfeiffer R. (1998), «Market value and accounting implications of off balance- sheet items» *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.17, pp.185-207.
- Pfeiffer, J. (1972), «Size and composition of corporate board of directors», *Administrative Science Quarterly*, 21, pp.218-228.
- Pijper T. (1994), «Creative Accounting: The Effectiveness of Financial Reporting in the UK», *Macmillan Finance and Capital Markets Series*,.
- Pincus, K., M. Rusbarsky, and J. Wong, (1989), «Voluntary formation of corporate audit committees among nasdaq firms», *Journal of Accounting and Public Policy* Vol.8, pp.239- 265.
- Piot, C. (2001), «Agency costs and audit quality: evidence from France», *The European Accounting Review*, Vol. 10 No. 3, pp.461-499.
- Piot, C. (2008), «Les déterminants du délai de signature du rapport d'audit en France», *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 14, Vol. 2, pp. 43-73.
- Piot, C. and Janin, R. (2007), «External auditors, audit committees and earnings management in France», *European Accounting Review*, Vol. 16 No. 2, pp. 429-454.
- Piot, C., et R. Janin, 2004, «Audit quality, corporate governance and earning management in france», document de travail, annual Congress of European Accounting Association, Gothenburg.
- Pontbriand J.F. et Breton G. (1999), «Account Manipulation in an IPO context», document de travail, UQAM, centre de recherche en gestion.
- Porter, B., Simon, J., & Hatherly, D. (2003), «Principles of external auditing », (2nd ed.). UK, Wiley.
- Posner, R., A., (1974), «Theories of economic regulation», *Bell journal of economics and management science*, Vol.5, pp.335-358.
- Pourciau, S., (1993), «Earnings Management and Nonroutine Executive Changes», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 16, pp. 317-336.
- Pourquery, D., (1991), «Les provisions ou l'art de mettre de l'argent de côté», *Science & Vie Economie*, No.73, p.72-75.
- Powell, M. and David A., (1997), «Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis», *Journal of Economic Psychology* Vol.18:pp.605-628.
- Prencipe, A., Markarian, G., Pozza, L.(2008), «Earnings management in family firms : evidence from R&D cost capitalization in Italy», *Family Business Review* Vol.21,N.1:pp. 71-88.
- Qin, B. (2007), «The Influence of Audit Committee Financial Expertise on Earnings Quality: US Evidence», *ICFAI Journal of Audit Practice*, Vol.4,No.3.
- Quivy R. et Van Campenhoudt L. (2006). *Manuel de recherche en sciences sociales*. 3ème édition, Paris : Dunod.
- Raffournier, B., (2009), «IFRS et Gouvernance d'entreprise : un cercle vertueux ?», *Der shweizer treuhander / L'expert-comptable suisse*, pp.802-809.
- Rahman, R.A., Ali, F.H.M. (2006), «Board, audit committee, culture and earnings management: Malaysian evidence», *Managerial Auditing Journal*, Vol. 21, No 7, pp.783-804.
- Rahman, Z and Scapens R.W. (1988), «Financial reporting by Multinational Enterprises: Accounting policy choice in a developing country», *Journal of Accounting and Public Policy*, Volume 7, Issue 1, pp.29-42 .

BIBLIOGRAPHIE

- Rainsbury, E.A., Bradbury, M., and Cahan, S.F. (2009), «The Impact of Audit Committee Quality on Financial Reporting Quality and Audit Fees », *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, Vol. 5, No. 1: pp. 20-33.
- Rajgopal, S., Venkatachalam, M., Jimbalvo, J., (1999), «Is institutional ownership associated with earnings management and the extent to which stock prices reflect future earnings?», Mars, SSRN Working Papers, disponible sur <http://ssrn.com/abstract=163433>, pp. 1-30.
- Rajpal, H. (2012), «Independent Directors and Earnings Management: Evidence from India», *International Journal of Accounting and Financial Management Research*.ISSN 2249-6882. Vol. 2 Issue 4, pp.9-24.
- Rangan S. (1998), «Earnings around Seasoned Equity Offerings: Are They Overstated?», document de travail, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=7319.
- Rapports de la banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, Edition 2010 à 2015.
- Rayburn, J., Lenway, S., (1992), «An Investigation of the Behavior of Accruals in the Semiconductor Industry», *Contemporary Accounting Research*, vol. 9, No. 3, pp.237-251.
- Rediker, K.J., and Seth, A. (1995). « Boards of Directors and Substitution Effects of Alternative Governance Mechanisms », *Strategic Management Journal*, Vol. 16, pp. 85-99.
- Rees L., Gill S., Gore R., (1996), «An investigation of asset write-downs and concurrent abnormal accruals», *Journal of Accounting Research*, Vol. 34, Supplement, pp.157-169.
- Rendon, S. (2002), « Fixed and Random Effects in Classical and Bayesian Regression », Département d'économie, université de Madrid.
- Reshner, P.L. and Dalton, D.R. (1991), «CEO duality and organizational performance: a longitudinal analysis», *Strategic Management Journal*, Vol. 12 No. 2, pp.155-160
- Reynolds J. K., Deis Jr D. R., Francis J. R., (2004), «Professional Service Fees and Auditor Objectivity», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.23, No.1, , pp.29-52.
- Richard C. & Reix R. (2002), « Contribution à l'analyse de la qualité du processus d'audit : le rôle de la relation entre le directeur financier et le commissaire aux comptes », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 8, Vol. 1, mai, pp.151-174.
- Riley, W. B., Chow, K. V. (1992), «Asset allocation and individual risk aversion», *Financial Analyst Journal*, Vol.48, pp.32-37.
- Rodrigues, A. (2006), «Gerenciamento da informação contábil e regulação: evidências no mercado brasileiro de seguros, Theses (Phd in Accounting) – Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo..
- Romanus, N., Maher, J., Fleming, D. (2008), «The effect of auditor change on audit fees, audit hours, and audit quality», *Journal of Accounting and Public Policy*, 15, pp.55–76.
- Ronen, J. S. Sadan., (1981), «Smoothing income numbers: Objectives; means and implications», Addison Wesley Reading MA. New York.
- Ronen, J., Sadan, S., Snow, C., (1977), «Income Smoothing: A Review», *Accounting Journal*, printemps, pp.11-26.
- Ronen, J., Yaari, V. (2008), «Earnings management: emerging insights in theory, practice, and research», Vol. 3, New York: Springer.
- Roodposhti, F. R. & Cnashmi, A. N. (2010), «The Effect of Board Composition and Ownership Concentration on Earnings Management: Evidence from Iran», *World Academy of Science, Engineering and Technology*, No. 66.
- Roosenboom P., Goot T. Mertens G., (2003), «Earnings management and initial public offerings: Evidence from the Netherlands», *The International Journal of Accounting*, 38, pp.243-266.

BIBLIOGRAPHIE

- Rose, C. (2007), «Does female board representation influence firm performance? The Danish evidence», *Corporate Governance*, Vol.15, No.2, pp.404-413.
- Ross, A., (1973), «The Economic Theory of Agency: The Principal's Problems», *American Economic Review*, 1973, Vol.63, No.5, p.134-139.
- Roth, F., (2004), «Des mécanismes de gouvernance informationnels aux mécanismes de gouvernance cognitifs : une grille de lecture et quelques conséquences pour la communication financière des entreprises», *Congrès Gouvernance et juris-comptabilité*, HEC Montréal, Juin 2004.
- Roussel P. et Wacheux F. (2005), «Management des ressources humaines», *Méthodes de recherche en sciences humaines et sociales*. Paris: De Boeck.
- Roychowdhury, S. (2004), «Manipulation of earnings through the management of real activities that affect cash flow from operations», *Doctoral Dissertation*, University of Rochester.
- Roychowdhury, S., (2006), «Earnings Management through Real Activities Manipulation, Market Performance», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 42, pp.335-370
- Rozycki, J.J., (1997), «A tax motivation for smoothing dividends», *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol.37, pp.563-578.
- Rudra, T. and Bhattacharjee, D. (2011), «Does IFRS Influence Earnings Management? Evidence from India», *Journal of Management Research*, Vol. 4, No. 1.
- Ruiz Cinthia Valle, (2016), « Literature review of earnings management: Who, why, when, how and what for? », *Finnish Business Review*, Published online: March 11, <http://urn.fi/urn:nbn:fi:jamk-issn-2341-9938-12>.
- Rusmin, R. (2010), «Auditor quality and earnings management: Singaporean evidence», *Managerial Auditing Journal*, Vol. 25 No. 7, pp. 618-638.
- Saleh, N. M., Iskandar, T. M., & Rahmat, M. M. (2005), «Earnings management and board characteristics: Evidence from Malaysia», *Jurnal Pengurusan*, Vol.24, pp.77-103.
- Sanchez-Ballesta, J., Garcia-Meca, B. (2007), «Ownership structure, discretionary accruals and the informativeness of earnings», *Corporate Governance*, Vol.15,No.4,pp.677-691.
- Santiago, M., & Brown, C. (2009), «An empirical analysis of Latin American board of directors and minority shareholders rights», *Forum Empresarial*, Vol.14,No.2, pp.1-18.
- Sarkar, J., Sarkar, S. and Sen, K. (2008), «Board of Directors and Opportunistic Earnings Management: Evidence from India», *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol.23,No.4, pp.517-551.
- Savov; sava, (2006), «Earnings Management, Investment, and Dividend Payments», *Working paper*.
- Schatt, A., (2009),«L'influence des facteurs institutionnels sur la politique d'information financière des entreprises. Une analyse à la lumière du cas français. La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit», May 2009
- Schauer, P.C, (2002), «The effects of industry specialization on audit quality: an examination using bid-ask spreads», *Journal of Accounting and Finance Research*, Vol 10, No.1, pp.76-86.
- Schipper, K. (1989), «Earnings management», *Accounting Horizons*, Vol.3, pp.91-102.
- Scholes, M., Wilson, P., Wolfson, M., (1990),«Tax planning, regulatory capital planning, and financial reporting strategy for commercial banks», *Review of Financial Studies*, Vol.3, pp.625- 650.
- Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., & Dino, R. N. (2003a), «Exploring the agency consequences of ownership dispersion among the directors of private family firms», *Academy of Management Journal*, Vol.46,No.2, pp.174-194.
- Schwartz S-H., (1994), «Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values», in U. Kim, H-C. Triandis, C. Kagitcibasi, S-C. Choi, and G. Yoon (Eds.), «Individualism and collectivism: Theory, method and applications», Sage Publications, Thousand Oaks, CA, pp.85-119.

BIBLIOGRAPHIE

- Shabou, R. (2000). « Nature holders of control blocks, control mechanisms and financial performance of Tunisian companies ». Working paper. University of Sfax.
- Shabou, R., Boulila, T., N., (2002), «Les Déterminants de la Comptabilité Créative : Etude Empirique dans le Contexte des Entreprises Tunisiennes», *Comptabilité - Contrôle - Audit*, mai 2003, Tome 8, Vol.1, pp.5-24.
- Shah, A.K., (1996), «Creative compliance in financial reporting», *Accounting Organization and Society*, Vol.21, No.1, p.26.
- Shen, C., H., Chih, H., Z., (2005), «investor protection, prospect theory and earnings management: an international comparaison of the banking industry», *Journal of banking and finance*, Vol.29, pp.2675-2697.
- Shen, C., Chih, H., (2005), «Investor protection, prospect theory, and earnings management: An international comparison of the banking industry», [Journal of Banking & Finance](#), vol.29, issue.10, pp.2675-2697.
- Shivakumar, L. (2000), «Do firms mislead investors by overstating earnings before seasoned equity offerings? », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.29, No.3, pp.339-371.
- Shleifer A., Vishny R. W. (1986), «Large shareholders and corporate control», *Journal of Political Economy*, Vol 94, No.3, pp. 461-488.
- Shleifer A., Vishny R. W. (1997), «A survey of corporate governance», *Journal of Finance*, Vol 52, No. 2, pp. 737-783.
- Shockley, R. et Holt R. (1983), «A behavioural Investigation of supplier differentiation in the market for audit services», *Journal of Accounting Research*, automne, pp.545-56.
- Shrieves, R., E., Dahl, D., (2003), «Discretionary accounting and the behavior of Japanese banks under financial duress», *Journal of Banking and Finance*, Vol. 27 No.7, pp.1219-1243.
- Siala, F. (2007), « Interaction des mécanismes internes de gouvernement d'entreprise et effet sur la performance », *Revue Française de Gouvernance d'Entreprise*, vol. 2, pp. 59-82.
- Singh J, 2008, «Tight Rope Walk at Tata Steel : Balancing Profits and CSR», *South Asian Journal of Management*, vol.15, No.1.
- Siregar, S.V., & Utama, S. (2008), «Type of Earnings Management and The Effect of Ownership Structure, Firm Size, and Corporate-Governance Practices: Evidence From Indonesia», *The International Journal of Accounting* Vol.43: pp. 1-27.
- Skinner D., (1993), «The investment opportunity set and accounting procedure choice», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 16, pp. 407-445.
- Skinner, D.J., Sloan, R.G., (2002), «Earnings surprises, growth expectations, and stock returns or don't let an earning torpedo sink your portfolio», *Review of Accounting Studies*, Vol.7, pp.289-312
- Smith C., Warner J. (1979), «On financial contracting : an analysis of bond covenants», *Journal of financial economics*, Vol.7, pp. 117-161.
- Smith T., (1996), « Accounting for growth-Stripping the camouflage from company accounts», Century press, 2nd edition.
- Smith, A., (1993), «Earnings and Management Incentives», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 16: PP.337-347.
- Smith, E. (1976), «The effect of the separation of ownership from control on accounting policy decisions», *The Accounting Review*, Vol.51, No.4: pp.707-723.
- Smith, T. (1992), « Accounting for Growth, London: Century Business».
- Soliman, M. M., & Ragab, A. A. (2013, January), « Board of Director's Attributes and Earning Management: Evidence from Egypt», In *Proceedings of 6th International Business and Social Sciences Research Conference*.

BIBLIOGRAPHIE

- Souid, S., Stepniewski, Y. (2010), «Rôle du conseil d'administration et gestion des résultats», *La Revue des Sciences de Gestion*, Vol. 3-4, No.243-244, pp. 35-41.
- Spence, A., M., (1973), «Job market signaling», *Quarterly Journal of Economics*, Vol.87,No.3, pp.355–374.
- SridharanU.V. & Marsinko. A., (1997), «CEO duality in the paper and forest products Industry», *Journal of Financial and Strategic Decisions*, Vol 10, No.1, pp 59-65.
- Srindhi, B., Gul, F.A., Tsui, J. (2011), «Female directors and earnings quality», *Contemporary Accounting Research*,Vol.28,No.5: pp.1610-1644.
- Stammerjohan, W. W., & Hall, S. C. (2003), «Legal costs and accounting choices: Another test of the litigation hypothesis»,*Journal of Business Finance & Accounting*,Vol.30,No.5/6, pp.829- 862.
- Staubus, G., J., (1961), «A Theory of Accounting to Investors», Berkeley, University of California Press.
- Stein, Jeremy, (1989), «Overreactions in the Options Market», *The Journal of Finance* Vol.44, pp.1011-1023
- Steiner, I D (1972), «Group Process and Productivity», New York: Academic Press.
- Stolowy, H. & Breton, G. (2004), «Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework», *Review of Accounting and Finance*, Vol.3, pp.5-92.
- Stolowy, H. et Breton, G., «La gestion des données comptables : Une revue de la littérature», *Comptabilité-Contrôle-Audit*, No.9,No.1, 2003, pp. 125-151.
- Stolowy, H., «Comptabilité créative», *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, *Economica*, 1999, pp157-178
- Stolowy, H., Lebas, M., J., (2006), «Financial Accounting and Reporting, a Global Perspective», London, Thomson Learning.
- Strauss, A., & Corbin, J. (1998), «Basics of qualitative research : Techniques and procedures for developing grounded theory (2nd ed.)», Thousand Oaks, CA: Sage, Structure: Evidence from China, Korea *International Accounting Review*, Vol.41, pp.121 –136.
- Stubben, S.R., (2010), «Discretionary Revenues as a Measure of Earnings Management», *The Accounting Review*, Vol. 85, No.2,pp: 595-717.
- Stulz, R.M (1988), « Managerial discretion and optimal financing policies», *Journal of Financial Economics*, Vol 20, pp.25-54.
- Subramanyam, K. (1996), «The Pricing of Discretionary Accruals»,*Journal of Accounting and Economics*, pp. 249-281.
- Sukeecheep, S., Yarram, S. R., & Al Farooque, O. (2013), « Earnings Management and Board Characteristics in Thai Listed Companies», *International Conference on Business, Economics, and Accounting*.
- Sun, J., Liu, G., Lan, G. (2011), «Does female directorship on independent audit committees constrain earnings management?», *Journal of Business Ethics*,Vol.99,No.3,pp.369-382.
- Sun, L & Rath, S (2009), «An Empirical Analysis of Earnings Management in Australia», *International Journal of Human and Social Sciences*, Vol.14,No.4, pp.1069-1085.
- Sweeney, A. (1994), «Debt-Covenant Violations and Managers, Accounting Responses», *Journal of Accounting and Economics*, Vol.17, pp.281-308.
- Taktak Neila Boulila et Mbarki Ibtissem, (2014), «board characteristics, external auditing and earning management, evidence from the Tunisian banks», *Journal of Accounting in Emerging Economies*, Vol. 4 No. 1, 2014, pp. 79-96.
- Taktak, N., Shabou, R., Dumontier, P., (2010b), «Income smoothing practices: evidence from banks operating in OECD countries», *International Journal of Economics and Finance*, Vol.2, No.4, pp.140-151.

BIBLIOGRAPHIE

- Taktak, N., Zouari, S., Boudrigua, A., (2010a), «Do Islamic banks use loan loss provisions to smooth their results?», *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol.1, No.2, pp.114-127.
- Tang L. et P-E. Koveos, (2008), «A framework to update Hofstede's cultural value indices: Economic dynamics and institutional stability», *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, No.6, pp.1045-1063.
- Tang, M. and Xu W.C., (2007), «Research on the relation between board and earnings management of listed companies (Chinese Version)», *Communication of Finance and Accounting* Vol.5, pp.19-25.
- Tawfik, M.S (2006), «An Empirical Investigation of the validity of the Positive Theory in Developing Countries: The Case of the Kingdom of Saudi Arabia», Available Online at : <http://mstawfik.tripod.com/pt.pdf> : Accessed on 20th June, 2012.
- Taylor, G.K., Xu, R.Z. (2010). « Consequences of real earnings management on subsequent operating performance », *Research in Accounting Regulations*, Vol.22, N°2, pp.128–132.
- Taylor, S., (2003), «The impact of audit quality on earnings conservatism: A Australian evidence», document de travail.
- Tendeloo, B., & Vanstraelen, V., (2008), «Earnings management and audit quality in Europe: Evidence from the private client segment market», *European Accounting Review*, Vol.17, No.3, pp.20-38.
- Teoh S.H. Wong T.J. (2002), «Why New Issues and High-accrual Firms Underperform: The Role of Analysts Credulity», *Review of Financial Studies*, Vol.15, pp. 869-900.
- Teoh S.H., Welch I. et Wong T.J. (1998), «Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings», *Journal of Finance*, Vol.53, No.6, pp. 1935–1974.
- Teoh, S.H., T.J. Wong, 1993, «Perceived auditor quality and the earnings response coefficient», *The Accounting Review*, vol 68, avril, pp. 346-366.
- Teshima, N., Shuto, A. (2008), «Managerial ownership and earnings management: theory and empirical evidence from Japan», *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol.19, No.2, pp.107-132.
- Thauvron, A, (2000), «La manipulation du résultat comptable avant une offre publique», *Comptabilite Controle Audit*, Tome 6, Vol. 2, septembre, pp.97-114.
- Thiéart, R., A., (2007), «Méthodes de recherche en management», 3ème édition, Paris: Dunod.
- Thomas A., (2004), « L'économétrie des panels, Formation SPdS », Paris.
- Thomas, J., (1989), «Unusual patterns in reported earnings», *The Accounting Review*, Vol. 64, No.4, pp.773-787.
- Tian, J. and Lau, C. M. , (2001), « Board Composition, Leadership Structure and Performance in Chinese Shareholding Companies », *Asia Pacific Journal of Management*, 18(2): 245-263-263.
- Tong, Y., (2008), «Financial reporting practices of family firms. *Advances in Accounting*», Vol. 23, pp.231-261.
- Torres-Reyna O., (2007), « Panel Data Analysis Fixed and Random Effects Using Stata (v.4.2) », Princeton University.
- Triandis, H., C., (1995), «Individualism and collectivism», Boulder, CO: West View Press.
- Trinidad, C., Normore, A. H. (2005), «Leadership and gender: A dangerous liaison?», *Leadership & Organization Development Journal*, Vol.26, No.7: pp.574-590.
- Truman, B., and S. Titman (1988), «An explanation for accounting income smoothing», *Journal of Accounting Research*, Vol.26, pp. 127-139.
- Ugbede Onalo, Lizam Mohd, Kaseri Ahmad, (2013), « corporate governance and earnings management : empirical evidence from Malaysian and Nigerian banks, *Asian journal of managements sciences & education* », Vol. 2 , No. 4, pp.111-121.

BIBLIOGRAPHIE

- Uzun, H., Szewczyk, S.H., Varma, R. (2004), «Board composition and corporate fraud », *Financial Analysts Journal*, Vol. 60, No.3, pp. 33-43.
- Vafeas, N. (1999), «Board meeting frequency and firm performance», *Journal of Financial Economics*, Vol.53,No.113, p.142.
- Vafeas, N. (2000), «Board structure and the informativeness of earnings», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 19, No.2, pp. 139-160.
- Vafeas, N. (2005), «Audit committees, boards, and the quality of reported earnings», *Contemporary Accounting Research* Vol.22,No.4: pp.1093-1122.
- Valminck, N.D., Sarens, G. (2013), «The relationship between audit committee characteristics and financial statement quality: Evidence from Belgium», *Journal of Management & Governance*, pp. 1-22.
- Van Tendello, B., Vansterelen, A.,(2005),«Earnings Management under German GAAP versus IFRS»,*European Accounting Review*,Vol.14, No.1, pp.155–180.
- Vander Bauwhede, H. (2005), «Corporate governance and the cost of debt in the European Union», working paper, Presented at the 2005 EAA congress in Gothenburg, University of Leuven, Gothenburg.
- Velury, U., Jenkins, D., (2006), «Institutional ownership and the quality of earnings», *Journal of Business Research*, Vol.59,No.9: pp.1043-1051.
- Veron, Autret, Galichon, (2004), «L’information financière en crise, Comptabilité et capitalisme», Séminaire philosophie et management.
- Veronina, T., R. Morris, et S. Gray, (2005), «Corporate financial transparency in Russia : an empirical study of Russian company practices», document de travail, University of New South Wales and University of Sydney.
- Vidal, O. (2008), «Gestion du résultat et seuils comptables : Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités», Thèse de doctorat en science de gestion, Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Paris.
- Viénot M. (1995), «Le conseil d’administration des sociétés cotées», AFEP/CNPF.
- Wacheux F. (1996), «Méthodes qualitatives et recherche en gestion», Paris : Economica.
- Wahlen, J., (1994), «the nature of information in commercial bank loan loss disclosures», *the accounting review*, pp.455-478.
- Wall L et Koch T. (2000), «Bank Loan-Loss Accounting: A Review of Theoretical and Empirical Evidence», *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta, Vol.85, No.2, pp.1-19.
- Wallace, W. (1980), «The future of business information reporting», *Journal of Accountancy*, Vol.150, Iss.6, pp.59-62.
- Wang, B. and Liang, X., (2008), «Corporate governance, financial condition and disclosure quality: Evidence from the Shenzhen Stock Exchange (Chinese Version)», *Chinese Accounting Research*,Vol.3 :pp.31-38.
- Wang, D. (2006), «Founding family ownership and earnings quality», *Journal of Accounting Research* Vol.44,No.3: pp.619–655.
- Warfield T.D, Wild.J.J et Wild.K.L (1995), «Managerial ownership, accounting choices and the informativeness of earnings», *Journal of Accounting and Economics*, Vol 20, pp.61-91.
- Warther, Vincent A., (1998), « Board Effectiveness and Board Dissent: A Model of the Board’s Relationship to Management and Shareholders », *Journal of Corporate Finance*, Vol.4,N°.1, pp.53–70.
- Watts R. (1977), «Corporate Financial Statements, A Product of the Market and Political Processes», *Australian Journal of Management*, N. 2, pp. 53-75.
- Watts R., Zimmerman J., (1990), «Positive accounting theory : a ten year perspective», *the accounting review*, Vol.65, pp.131-156.

BIBLIOGRAPHIE

- Watts, R. L., Zimmerman, J., L., (1978), «Towards a positive theory of the determination of accounting standards», *The Accounting Review*, Vol.53, No.1, pp.112-134.
- Watts, R., and Zimmerman, J.L. (1986), «Positive Accounting Theory», First Edition, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Waweru, Nelson M.; Riro, George K. (2013), «Corporate Governance, Firm Characteristics and Earnings Management in an Emerging Economy», *Journal of Applied Management Accounting Research*. Vol.11.No.1, 2013. 43.
- Wells, P. (2002), «Earnings Management surrounding CEO Changes», *Accounting and Finance*, Vol.42, pp-169-193.
- Wenyao, L., & Qin, L. (2008), «Board Composition and Earnings Management. In *Wireless Communications, Networking and Mobile Computing*», WiCOM'08, 4th International Conference on (pp. 1-4).
- Wetmore, J., L., Brick, J., R., (1994), «Commercial bank risk: market, interest rate, and foreign exchange». *J. Finan. Res*, Vol.17, No.4, pp.585–596.
- Wolfgang, A., Petra, I. and Georg, S. (2008), «Earnings Management and Local vs International Accounting Standards of European Public Firms», [Online], [Retrieved April 4, 2014], <http://www.fma.org/Turin/Papers/EarningsManagement17.pdf>
- Wooldridge, Jeffrey M. , (2002) , « Econometric analysis of cross section and panel data », Cambridge, MA: MIT Press,.
- Wright, D.W. (1996), « Evidence on the relation between corporate governance characteristics and the quality of financial reporting », *Working Paper*, University of Michigan, <http://ssrn.com/abstract=10138>, pp. 1-38.
- Wu, Y. W., (1997), «Management Buyouts and Earnings Management», *Journal of Accounting Auditing & Finance*, Vol. 12, No.4, pp.373-389.
- Xie, B., Davvidson, W.n III and DaDalt, P.J., (2003), «Earnings Management and Corporate Governance: the Role of Board and Audit Committee», *Corporate Finance*, Vol.9.
- Xie, B., W. N. Davidson III, P. J. Dadalt. (2001), «Earnings Management and Corporate Governance: The Roles of the Board and the Audit Committee», *Working Paper*, Southern Illinois University.
- Xiong, Y., (2006), «Earnings Management and Its Measurement: A Theoretical Perspective», *The Journal of American Academy of Business*, Cambridge, Vol.9. No.1: pp.214-219.
- Yang, C-Y, Lai, H-N & Tan, BL (2008), «Managerial ownership structure and earnings management», *Journal of Financial Reporting & Accounting*, Vol.6, No.1, pp35-53.
- Yang, J.S., Krishnan, J. (2005), «Audit committees and quarterly earnings management», *International Journal of Auditing*, Vol. 9, pp. 201-219.
- Yang, W.S., L.S. Chun and S.M. Ramadili, (2009), «The Effect of Board Structure and Institutional Ownership Structure on Earnings Management», *Int, Journal of Economics and Management*, Vol.3, No.2: pp. 332-353.
- Yang, Z. (2012), «The Empirical Study of Earnings Management Based On Chinese Listed Companies», *Lingnan Journal of Banking, Finance and Economics*, Vol.3, No.2, pp.1-14.
- Yeo, H.H., Tan, M.S., Ho, K.W., & Chen, S.S. (2002), «Corporate Ownership Structure and the Informativeness of Earnings», *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.29, No.7&8, pp.1023-1046.
- Yermack D. (1996), «Higher market valuation of companies with small board of directors», *Journal of Financial Economics*, Vol 40, No.2, pp. 185-211
- Yermack D., (1997), «Good timing: CEO stock option awards and company new announcements», *Journal of Finance*, Vol. 52, No.2, pp. 449-476.
- Yoon S. Y & G. Miller (2002), «Earnings Management of Seasoned Equity Offering Firms In Korea», *The international journal of accounting*, Vol.37, pp. 57–78.

BIBLIOGRAPHIE

- Young, S. (1998), «The determinants of managerial accounting policy choice: further evidence for the UK», *Accounting and Business Research*, Vol.28, No.2: pp.81-92.
- Yu, F. (2008), «Analyst Coverage and Earnings Management», *Journal of Financial Economics*, Vol.88: pp.245-271.
- Zahra, S. A. and Pearce, J. A. II 1989, «Board of directors and corporate financial performance: A review and integrative model», *Journal of Management*, Vol. 15, pp. 291-334.
- Zarai, M.A., Bettabai, W. (2007), « Impact de l'efficacité du comité d'audit sur la qualité des bénéfices comptables divulgués », *Revue Gouvernance*, pp. 1-23.
- Zeghal, S. C., Yosra M. F., (2006), «Impact de la structure de propriété et de l'endettement sur les caractéristiques du conseil d'administration: étude empirique dans le contexte d'un pays émergent», *comptabilité, contrôle, audit et institutions*, Tunisie.
- Zeghal, D., Chtourou, S., Sellami, Y.M. (2011), «An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management», *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 20, Issue 2, pp. 61-72.
- Zehri, F., (2006), «La place de l'audit externe dans la gestion des résultats comptables Cas des entreprises tunisiennes», *Comptabilité, Contrôle, Audit Et Institution*, France.
- Zhao, Y. J., Chen, K. H., Zhang, Y. Q. & Davis, M. (2012), «Takeover protection and managerial myopia: Evidence from real earnings management», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.31, pp.109-135.
- Zhong, K., Donald, W., Zheng, X. (2007), «The effect of monitoring by outside blockholders on earnings management», *Quarterly Journal of Business and Economics* Vol.46: pp.38-60.
- Zhou, J. & Chen, K. Y. (2004), «Audit committee, board characteristics and earnings management by commercial banks», *Working Paper*, Available online: www.ssrn.com
- Ziv, A.. (1998), «Discussion of Earnings management and the revelation principle», *Review of Accounting Studies*, Vol.3.
- Zwiebel, Jeffrey, (1996), «Dynamic capital structure under managerial entrenchment», *American Economic Review*, Vol.386, pp.1197-1215.

Les principaux textes de loi

- Dècret exécutif n° 08-156 du 20 Joumada El Oula 1429 correspondant au 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n° 07-11.
- Loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit.
- Loi n° 88-01 de janvier 1988 relative à l'autonomie des entreprises publiques.
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- Loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant « système comptable financier » .
- L'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit.
- Décision n°002 du 04 février 2016 de Monsieur le Ministre des Finances, portant Normes Algériennes d'Audit.
- Règlement n° 14-01 du 16 Rabie Ethani 1435 correspondant au 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

BIBLIOGRAPHIE

Règlement n° 14-02 du 16 Rabie Ethani 1435 correspondant au 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations

Règlement n° 14-03 du 16 Rabie Ethani 1435 correspondant au 16 février 2014 relatif au classement et au provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.

Les Sites Web

www.joradp.dz.

www.bank-of-algeria.dz/

<http://www.stata.com/>

Les sites Web des banques algériennes



ANNEXES

Annexe n° : 1

```

- ttest TP, by(propriete)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	30	-.1433439	-.0133226	.072971	-.116096	-.1705917
1	50	-.0423333	-.0051534	.0364399	-.0319772	-.0526894
combined	80	-.0802123	-.0080622	.0721103	-.0641649	-.0962596
diff		-.1010105	-.0122505		-.0766217	-.1253994

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 78
t = 8.2454
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 1.0000
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.0000
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.0000
- ranksum TP, by(propriete)
Two-sample wilcoxon rank-sum (Mann-whitney) test

```

propriete	obs	rank sum	expected
0	30	1867	1215
1	50	1373	2025
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 10125.00
adjustment for ties -4.15
adjusted variance 10120.85
Ho: TP(propriete=0) = TP(propriete=1)
z = 6.481
Prob > |z| = 0.0000
- ttest NPL, by(propriete)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	30	.181607	.018103	.0991543	.1445822	.2186319
1	50	-.0559026	-.0058664	.0414818	-.0441136	-.0676916
combined	80	.1030418	.0102632	.0917973	.0826133	.1234702
diff		.1257044	.0158935		.0940629	.157346

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 78
t = 7.9092
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 1.0000
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.0000
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.0000
- ranksum NPL, by(propriete)
Two-sample wilcoxon rank-sum (Mann-whitney) test

```

propriete	obs	rank sum	expected
0	30	1847	1215
1	50	1393	2025
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 10125.00
adjustment for ties -4.15
adjusted variance 10120.85
Ho: NPL(propriete=0) = NPL(propriete=1)
z = 6.282
Prob > |z| = 0.0000
- ttest LLP, by(propriete)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	30	-.1433238	-.0118521	1.160362	-.0852575	-.1591834
1	50	-.1163086	-.0162233	.1147157	-.0782664	-.1434701
combined	80	-.5037465	-.0976561	.8734625	-.309367	-.6981261
diff		-.0270251	-.1647408		-.7197017	1.375649

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 78
t = 2.7349
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 1.0000
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.0296
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.0000
- ranksum LLP, by(propriete)
Two-sample wilcoxon rank-sum (Mann-whitney) test

```

propriete	obs	rank sum	expected
0	30	2045	1215
1	50	1195	2025
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 10125.00
adjustment for ties -4.15
adjusted variance 10120.85
Ho: LLP(propriete=0) = LLP(propriete=1)
z = 2.183
Prob > |z| = 0.0956

```

(Suite) Annexe n°1

```

. ttest DIV, by(propriete)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	30	-.1708531	.0367122	.2010812	-.0957682	.2459381
1	50	-.5232655	.050257	.3553704	.4222703	.6242606
combined	80	-.3911109	.0391551	.350214	.3131745	.4690472
diff		-.3524123	.0709433		-.4936496	-.2111751

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 78
t = -4.9675
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.0000
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.0000
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 1.0000
. ranksum DIV, by(propriete)
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test

```

propriete	obs	rank sum	expected
0	30	849	1215
1	50	2391	2025
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 10125.00
adjustment for ties -136.95
adjusted variance 9988.05
Ho: DIV(propriete==0) = DIV(propriete==1)
z = -3.662
Prob > |z| = 0.0003
. ttest ROA, by(propriete)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	30	.0094478	.0011642	.0063766	.0070667	.0118288
1	50	.0272988	.0014859	.0105071	.0243127	.0302849
combined	80	.0206047	.0014099	.0126108	.0177983	.0234111
diff		-.017851	.0021225		-.0220767	-.0136254

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 78
t = -8.4103
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.0000
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.0000
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 1.0000
. ranksum ROA, by(propriete)
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test

```

propriete	obs	rank sum	expected
0	30	555	1215
1	50	2685	2025
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 10125.00
adjustment for ties 0.00
adjusted variance 10125.00
Ho: ROA(propriete==0) = ROA(propriete==1)
z = -6.559
Prob > |z| = 0.0000
. ttest TAXE, by(propriete)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	30	.1115948	.0152419	.0834834	.0804216	.142768
1	50	.1407577	.004938	.034917	.1308344	.150681
combined	80	.1298216	.0066299	.0592999	.1166251	.1430182
diff		-.0291629	.0133808		-.055802	-.0025237

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
degrees of freedom = 78
t = -2.1795
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.0162
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.0323
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.9838
. ranksum TAXE, by(propriete)
Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test

```

propriete	obs	rank sum	expected
0	30	1070	1215
1	50	2170	2025
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 10125.00
adjustment for ties 0.00
adjusted variance 10125.00
Ho: TAXE(propriete==0) = TAXE(propriete==1)
z = -1.441
Prob > |z| = 0.1496

```

Annexe n° : 2

```

. ttest NPL, by(div_gr)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	19	.1258338	.0275155	.1199374	.0680258	.1836418
1	61	.0959426	.0103733	.0810183	.0751929	.1166924
combined	80	.1030418	.0102632	.0917973	.0826133	.1234702
diff		.0298912	.0240345		-.0179579	.0777402

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.8913
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.2173
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.1087
degrees of freedom = 78
t = 1.2437

```

```

. ranksum NPL, by(div_gr)
Two-sample wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test

```

div_gr	obs	rank sum	expected
0	19	842.5	769.5
1	61	2397.5	2470.5
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 7823.25
adjustment for ties -3.21
adjusted variance 7820.04
Ho: NPL(div_gr==0) = NPL(div_gr==1)
z = 0.826
Prob > |z| = 0.4091

```

```

. ttest TP, by(div_gr)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	19	.1001602	.0223107	.0972502	.053287	.1470333
1	61	.073999	.0079383	.062	.05812	.0898779
combined	80	.0802123	.0080622	.0721103	.0641649	.0962596
diff		.0261612	.0188348		-.0113361	.0636584

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.9156
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.1688
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.0844
degrees of freedom = 78
t = 1.3890

```

```

. ranksum TP, by(div_gr)
Two-sample wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test

```

div_gr	obs	rank sum	expected
0	19	847.5	769.5
1	61	2392.5	2470.5
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 7823.25
adjustment for ties -3.21
adjusted variance 7820.04
Ho: TP(div_gr==0) = TP(div_gr==1)
z = 0.882
Prob > |z| = 0.3778

```

```

. ttest LLP, by(div_gr)
Two-sample t test with equal variances

```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	19	.1525201	.1582906	.6899727	.1013639	.1664763
1	61	.1339957	.1187151	.9271946	.0880302	.1429613
combined	80	.1437465	.0976561	.8734625	.109367	.1981261
diff		-.0185244	.2307149		-.5508937	.3677424

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.3463
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.6925
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 0.6537
degrees of freedom = 78
t = 0.3969

```

```

. ranksum LLP, by(div_gr)
Two-sample wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test

```

div_gr	obs	rank sum	expected
0	19	754.5	769.5
1	61	2485.5	2470.5
combined	80	3240	3240

```

unadjusted variance 7823.25
adjustment for ties -3.21
adjusted variance 7820.04
Ho: LLP(div_gr==0) = LLP(div_gr==1)
z = 0.170
Prob > |z| = 0.8653

```

(Suite) Annexe n°2

```
. ttest ROA, by(div_gr)
```

```
Two-sample t test with equal variances
```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	19	.0179017	.003721	.0162195	.0100841	.0257192
1	61	.0214466	.0014454	.0112888	.0185554	.0243378
combined	80	.0206047	.0014099	.0126108	.0177983	.0234111
diff		-.0035449	.0033101		-.0101348	.003045

```
diff = mean(0) - mean(1) t = -1.0709
Ho: diff = 0 degrees of freedom = 78
```

```
Ha: diff < 0 Pr(T < t) = 0.1438
Ha: diff != 0 Pr(|T| > |t|) = 0.2875
Ha: diff > 0 Pr(T > t) = 0.8562
```

```
. ranksum ROA, by(div_gr)
```

```
Two-sample wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

div_gr	obs	rank sum	expected
0	19	643	769.5
1	61	2597	2470.5
combined	80	3240	3240

```
unadjusted variance 7823.25
adjustment for ties 0.00
```

```
adjusted variance 7823.25
```

```
Ho: ROA(div_gr==0) = ROA(div_gr==1)
```

```
z = -1.430
Prob > |z| = 0.1527
```

```
. ttest TAXE, by(div_gr)
```

```
Two-sample t test with equal variances
```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	19	.0933534	.0139123	.0606422	.0641248	.1225821
1	61	.1411806	.006983	.0545386	.1272126	.1551486
combined	80	.1298216	.0066299	.0592999	.1166251	.1430182
diff		-.0478271	.0147143		-.077121	-.0185332

```
diff = mean(0) - mean(1) t = -3.2504
Ho: diff = 0 degrees of freedom = 78
```

```
Ha: diff < 0 Pr(T < t) = 0.0009
Ha: diff != 0 Pr(|T| > |t|) = 0.0017
Ha: diff > 0 Pr(T > t) = 0.9991
```

```
. ranksum TAXE, by(div_gr)
```

```
Two-sample wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney) test
```

div_gr	obs	rank sum	expected
0	19	512	769.5
1	61	2728	2470.5
combined	80	3240	3240

```
unadjusted variance 7823.25
adjustment for ties 0.00
```

```
adjusted variance 7823.25
```

```
Ho: TAXE(div_gr==0) = TAXE(div_gr==1)
```

```
z = -2.911
Prob > |z| = 0.0036
```


Annexe n° : 3

. xtpcse TP DIV ROA TAXE

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

```

Group variable:  banques          Number of obs   =    80
Time variable:  annee            Number of groups =    16
Panels:         correlated (balanced)  Obs per group: min =    5
Autocorrelation: no autocorrelation    avg             =    5
                                                max             =    5
Estimated covariances =    136      R-squared       =    0.3243
Estimated autocorrelations =    0      Wald chi2(3)   =    14.38
Estimated coefficients =    4          Prob > chi2    =    0.0024

```

TP	Panel-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
DIV	-.0592365	.0247592	-2.39	0.017	-.1077637	-.0107094
ROA	-1.850342	.9391752	-1.97	0.049	-3.691092	-.0095926
TAXE	-.1238248	.0942328	-1.31	0.189	-.3085178	.0608681
_cons	.1575811	.0212385	7.42	0.000	.1159543	.1992079

. xtpcse NPL DIV ROA TAXE

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

```

Group variable:  banques          Number of obs   =    80
Time variable:  annee            Number of groups =    16
Panels:         correlated (balanced)  Obs per group: min =    5
Autocorrelation: no autocorrelation    avg             =    5
                                                max             =    5
Estimated covariances =    136      R-squared       =    0.3273
Estimated autocorrelations =    0      Wald chi2(3)   =    11.89
Estimated coefficients =    4          Prob > chi2    =    0.0078

```

NPL	Panel-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
DIV	-.0866327	.0298835	-2.90	0.004	-.1452032	-.0280621
ROA	-2.660046	1.169524	-2.27	0.023	-4.952271	-.3678216
TAXE	-.0295757	.1158636	-0.26	0.799	-.2566642	.1975129
_cons	.1878945	.0287055	6.55	0.000	.1316327	.2441563

. xtpcse LLP DIV ROA TAXE

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

```

Group variable:  banques          Number of obs   =    80
Time variable:  annee            Number of groups =    16
Panels:         correlated (balanced)  Obs per group: min =    5
Autocorrelation: no autocorrelation    avg             =    5
                                                max             =    5
Estimated covariances =    136      R-squared       =    0.2790
Estimated autocorrelations =    0      Wald chi2(3)   =    17.02
Estimated coefficients =    4          Prob > chi2    =    0.0007

```

LLP	Panel-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
DIV	-.692502	.1812592	-3.82	0.000	-1.047763	-.3372405
ROA	-30.89656	8.719298	-3.54	0.000	-47.98607	-13.80705
TAXE	-3.202108	1.1959	-2.68	0.086	-.8581869	5.546029
_cons	.995502	.196195	5.07	0.000	.6109669	1.380037

Annexe n° : 4

```
. xtreg l1p1 np11 gar1 l1a1, fe
```

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =      80
Group variable: banques                Number of groups =      16

R-sq:  within = 0.3821                  Obs per group:  min =      5
      between = 0.3039                    avg =      5.0
      overall  = 0.3056                    max =      5

corr(u_i, Xb) = -0.4736                  F(3,61)         =     12.58
                                          Prob > F         =     0.0000
```

	l1p1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	np11	.6606343	.1719259	3.84	0.000	.3168471	1.004421
	gar1	-1.245905	.4342064	-2.87	0.006	-2.114155	-.3776562
	l1a1	.1604944	.1799185	0.89	0.376	-.1992749	.5202636
	_cons	-.0270733	.0125561	-2.16	0.035	-.0521808	-.0019657
	sigma_u	.05612977					
	sigma_e	.03680539					
	rho	.6993162	(fraction of variance due to u_i)				

```
F test that all u_i=0:      F(15, 61) =      8.07      Prob > F = 0.0000
```

```
. estimates store fixed
```

```
. xtreg l1p1 np11 gar1 l1a1, re
```

```
Random-effects GLS regression      Number of obs   =      80
Group variable: banques            Number of groups =      16

R-sq:  within = 0.3760                  Obs per group:  min =      5
      between = 0.3253                    avg =      5.0
      overall  = 0.3214                    max =      5

Random effects u_i ~ Gaussian      Wald chi2(3)    =     39.68
corr(u_i, X) = 0 (assumed)         Prob > chi2     =     0.0000
```

	l1p1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	np11	.5132027	.1655246	3.10	0.002	.1887804	.8376249
	gar1	-.7927188	.4054189	-1.96	0.051	-1.587325	.0018877
	l1a1	.1027054	.1751758	0.59	0.558	-.2406328	.4460436
	_cons	-.0133801	.0151754	-0.88	0.378	-.0431234	.0163631
	sigma_u	.04383132					
	sigma_e	.03680539					
	rho	.58647409	(fraction of variance due to u_i)				

```
. estimates store random
```

```
. hausman fixed .
```

	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
	(b) fixed	(B) random		
np11	.6606343	.5132027	.1474316	.0464774
gar1	-1.245905	-.7927188	-.4531866	.1554691
l1a1	.1604944	.1027054	.057789	.041038

b = consistent under H0 and Ha; obtained from xtreg
 B = inconsistent under Ha, efficient under H0; obtained from xtreg

Test: H0: difference in coefficients not systematic

chi2(3) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
 = 6.35
 Prob>chi2 = 0.0956
 (V_b-V_B is not positive definite)

```
. xtreg l1p1 np11 gar1 l1a1, re
```

```
Random-effects GLS regression      Number of obs   =      80
Group variable: banques            Number of groups =      16

R-sq:  within = 0.3760                  Obs per group:  min =      5
      between = 0.3253                    avg =      5.0
      overall  = 0.3214                    max =      5

Random effects u_i ~ Gaussian      Wald chi2(3)    =     39.68
corr(u_i, X) = 0 (assumed)         Prob > chi2     =     0.0000
```

	l1p1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	np11	.5132027	.1655246	3.10	0.002	.1887804	.8376249
	gar1	-.7927188	.4054189	-1.96	0.051	-1.587325	.0018877
	l1a1	.1027054	.1751758	0.59	0.558	-.2406328	.4460436
	_cons	-.0133801	.0151754	-0.88	0.378	-.0431234	.0163631
	sigma_u	.04383132					
	sigma_e	.03680539					
	rho	.58647409	(fraction of variance due to u_i)				

```
.
```

(Suite) Annexe n° : 4

```
. regress l1p1 np11 gar1 l1a1
```

Source	SS	df	MS			
Model	.136340027	3	.045446676	Number of obs =	80	
Residual	.246622513	76	.003245033	F(3, 76) =	14.00	
Total	.38296254	79	.004847627	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.3560	
				Adj R-squared =	0.3306	
				Root MSE =	.05697	

l1p1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
np11	.1694372	.2104855	0.80	0.423	-.249781	.5886554
gar1	.2607978	.4461161	0.58	0.561	-.6277194	1.149315
l1a1	.1706215	.230378	0.74	0.461	-.2882161	.6294591
_cons	.0009091	.0096033	0.09	0.925	-.0182175	.0200358

```
. vif
```

Variable	VIF	1/VIF
np11	16.28	0.061440
l1a1	9.21	0.108622
gar1	4.57	0.218824
Mean VIF	10.02	

```
. xtserial l1p1 np11 gar1 l1a1
```

```
Wooldridge test for autocorrelation in panel data
H0: no first-order autocorrelation
F( 1, 15) = 17.101
Prob > F = 0.0009
```

```
. xtgls l1p1 np11 gar1 l1a1, igls panels (heteroskedastic)
```

```
Iteration 1: tolerance = .07917727
Iteration 2: tolerance = .0563503
Iteration 3: tolerance = .01926252
Iteration 4: tolerance = .0336263
Iteration 5: tolerance = .03209101
Iteration 6: tolerance = .02390925
Iteration 7: tolerance = .0163193
Iteration 8: tolerance = .01424844
Iteration 9: tolerance = .01236403
Iteration 10: tolerance = .0108591
Iteration 11: tolerance = .00523134
Iteration 12: tolerance = .0025323
Iteration 13: tolerance = .0198536
Iteration 14: tolerance = .00863469
Iteration 15: tolerance = .00768118
```

```
Cross-sectional time-series FGLS regression
```

```
Coefficients: generalized least squares
Panels: heteroskedastic
Correlation: no autocorrelation
```

```
Estimated covariances = 16      Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0      Number of groups = 16
Estimated coefficients = 4      Time periods = 5
Log likelihood = 205.0555      Wald chi2(3) = 264.10
                                Prob > chi2 = 0.0000
```

l1p1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
np11	.4660202	.0596849	7.81	0.000	.34904	.5830004
gar1	.3201427	.1110144	2.88	0.004	.1025584	.537727
l1a1	-.385946	.0697476	-5.53	0.000	-.5226489	-.2492432
_cons	.0002621	.0007308	0.36	0.720	-.0011703	.0016944

```
. estimates store hetero
```

```
. xtgls l1p1 np11 gar1 l1a1
```

```
Cross-sectional time-series FGLS regression
```

```
Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation
```

```
Estimated covariances = 1      Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0      Number of groups = 16
Estimated coefficients = 4      Time periods = 5
Log likelihood = 117.7618      Wald chi2(3) = 44.23
                                Prob > chi2 = 0.0000
```

l1p1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
np11	.1694372	.2051559	0.83	0.409	-.232661	.5715353
gar1	.2607978	.4348202	0.60	0.549	-.5914341	1.11303
l1a1	.1706215	.2245447	0.76	0.447	-.269478	.6107211
_cons	.0009091	.0093601	0.10	0.923	-.0174364	.0192547

```
. estimates store homosk
```

```
. local df = e(N_g) - 1
```

```
. lrtest hetero homosk, df (15)
```

```
Likelihood-ratio test      LR chi2(15) = 174.59
(Assumption: homosk nested in hetero)      Prob > chi2 = 0.0000
```

Annexe n° : 5

```
. xtreg LLP NPL LLA GAR, fe
```

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =    50
Group variable: banques                Number of groups =    10

R-sq:  within = 0.6752                 Obs per group:  min =    5
      between = 0.5583                    avg   =    5.0
      overall  = 0.5898                    max   =    5

corr(u_i, xb) = -0.4528                F(3,37)         =   25.63
                                           Prob > F         =   0.0000
```

LLP	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
NPL	.7158847	.0959902	7.46	0.000	.5213901	.9103794
LLA	-.5303612	.0956917	-5.54	0.000	-.724251	-.3364714
GAR	-.5571662	.3425898	-1.63	0.112	-1.251319	.1369867
_cons	-.0020981	.0035467	-0.59	0.558	-.0092845	.0050883
sigma_u	.00892267					
sigma_e	.00799334					
rho	.55477224	(fraction of variance due to u_i)				

```
F test that all u_i=0:      F(9, 37) =    4.48      Prob > F = 0.0005
```

```
. estimates store fixed
```

```
. xtreg LLP NPL LLA GAR, re
```

```
Random-effects GLS regression      Number of obs   =    50
Group variable: banques                Number of groups =    10

R-sq:  within = 0.6706                 Obs per group:  min =    5
      between = 0.5706                    avg   =    5.0
      overall  = 0.6055                    max   =    5

Random effects u_i ~ Gaussian        Wald chi2(3)    =   84.81
corr(u_i, X) = 0 (assumed)          Prob > chi2     =   0.0000
```

LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
NPL	.6930729	.0867134	7.99	0.000	.5231178	.863028
LLA	-.53835	.0917429	-5.87	0.000	-.7181627	-.3585373
GAR	-.6919703	.2749607	-2.52	0.012	-1.230883	-.1530572
_cons	.0006454	.0037919	0.17	0.865	-.0067866	.0080773
sigma_u	.00798573					
sigma_e	.00799334					
rho	.49952378	(fraction of variance due to u_i)				

```
. estimates store random
```

```
. hausman fixed .
```

	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
	(b) fixed	(B) random		
NPL	.7158847	.6930729	.0228118	.0411693
LLA	-.5303612	-.53835	.0079889	.0272057
GAR	-.5571662	-.6919703	.1348042	.2043633

b = consistent under H₀ and H_a; obtained from xtreg
 B = inconsistent under H_a, efficient under H₀; obtained from xtreg

Test: H₀: difference in coefficients not systematic

```
chi2(3) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
        = 1.95
Prob>chi2 = 0.5822
```

(Suite) Annexe n° : 5

. xttest0

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

LLP[banques,t] = Xb + u[banques] + e[banques,t]

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
LLP	.0002593	.0161025
e	.0000639	.0079933
u	.0000638	.0079857

Test: var(u) = 0

chi2(1) = 12.24
 Prob > chi2 = 0.0002

. regress LLP NPL LLA GAR

Source	SS	df	MS	Number of obs =	50
Model	.007766009	3	.00258867	F(3, 46) =	24.11
Residual	.004939184	46	.000107374	Prob > F =	0.0000
Total	.012705193	49	.00025929	R-squared =	0.6112
				Adj R-squared =	0.5859
				Root MSE =	.01036

LLP	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
NPL	.6512116	.0932258	6.99	0.000	.4635577 .8388654
LLA	-.5295375	.1074407	-4.93	0.000	-.7458044 -.3132705
GAR	-.7763999	.239824	-3.24	0.002	-1.259141 -.2936593
_cons	.0034493	.0025053	1.38	0.175	-.0015936 .0084923

. vif

Variable	VIF	1/VIF
NPL	6.82	0.146526
LLA	3.98	0.251155
GAR	2.86	0.349484
Mean VIF	4.56	

. xtserial LLP NPL LLA GAR

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

F(1, 9) = 4.202
 Prob > F = 0.0706

(Suite) Annexe n° : 5

```
. xtgls LLP NPL LLA GAR, igls panels (heteroskedastic)
Iteration 1: tolerance = .05082406
Iteration 2: tolerance = .04238729
Iteration 3: tolerance = .03123944
Iteration 4: tolerance = .02413944
Iteration 5: tolerance = .01993756
Iteration 6: tolerance = .01371643
Iteration 7: tolerance = .02178454
Iteration 8: tolerance = .02241202
Iteration 9: tolerance = .01334814
Iteration 10: tolerance = .00948889
Iteration 11: tolerance = .00800144
Iteration 12: tolerance = .01267082
Iteration 13: tolerance = .01804366
Iteration 14: tolerance = .00784329
Iteration 15: tolerance = .00263735
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: heteroskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 10      Number of obs = 50
Estimated autocorrelations = 0    Number of groups = 10
Estimated coefficients = 4        Time periods = 5
                                wald chi2(3) = 1472.24
Log likelihood = 202.1064         Prob > chi2 = 0.0000
```

	LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	NPL	.9488475	.0288973	32.84	0.000	.8922099	1.005485
	LLA	-.8755048	.0369744	-23.68	0.000	-.9479733	-.8030364
	GAR	-1.345017	.1281536	-10.50	0.000	-1.596194	-1.093841
	_cons	1.94e-06	.0000361	0.05	0.957	-.0000687	.0000726

```
. estimates store hetero
```

```
. xtgls LLP NPL LLA GAR
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 1      Number of obs = 50
Estimated autocorrelations = 0    Number of groups = 10
Estimated coefficients = 4        Time periods = 5
                                wald chi2(3) = 78.62
Log likelihood = 159.6175         Prob > chi2 = 0.0000
```

	LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	NPL	.6512116	.0894191	7.28	0.000	.4759534	.8264697
	LLA	-.5295375	.1030535	-5.14	0.000	-.7315186	-.3275563
	GAR	-.7763999	.2300311	-3.38	0.001	-1.227253	-.3255473
	_cons	.0034493	.002403	1.44	0.151	-.0012605	.0081592

```
. estimates store homosk
```

```
. local df = e(N_g) - 1
```

```
. lrtest hetero homosk, df (9)
```

```
Likelihood-ratio test          LR chi2(9) = -284.98
(Assumption: homosk nested in hetero)  Prob > chi2 = 1.0000
```

(Suite) Annexe n° : 5

```
. xtreg LLP NPL LLA GAR, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =    50
Group variable: banques                 Number of groups =    10

R-sq:  within = 0.6706                  Obs per group:  min =     5
      between = 0.5706                      avg =    5.0
      overall  = 0.6055                      max =     5

Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(3)    =   84.81
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2     =   0.0000
```

LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
NPL	.6930729	.0867134	7.99	0.000	.5231178	.863028
LLA	-.53835	.0917429	-5.87	0.000	-.7181627	-.3585373
GAR	-.6919703	.2749607	-2.52	0.012	-1.230883	-.1530572
_cons	.0006454	.0037919	0.17	0.865	-.0067866	.0080773
sigma_u	.00798573					
sigma_e	.00799334					
rho	.49952378	(fraction of variance due to u_i)				

```
. predict LLPpredict, xb
```

```
. gen LLPpredict2= LLPpredict^2
```

```
. gen LLPpredict3= LLPpredict^3
```

```
. gen LLPpredict4= LLPpredict^4
```

```
. xtreg LLP NPL LLA GAR LLPpredict2 LLPpredict3 LLPpredict4, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =    50
Group variable: banques                 Number of groups =    10

R-sq:  within = 0.7059                  Obs per group:  min =     5
      between = 0.5690                      avg =    5.0
      overall  = 0.6249                      max =     5

Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(6)    =   84.96
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2     =   0.0000
```

LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
NPL	.4730548	.2212935	2.14	0.033	.0393275	.9067821
LLA	-.4079995	.1820586	-2.24	0.025	-.7648278	-.0511712
GAR	-.602823	.3441811	-1.75	0.080	-1.277406	.0717595
LLPpredict2	40.26867	21.59036	1.87	0.062	-2.047659	82.585
LLPpredict3	-1010.469	641.4031	-1.58	0.115	-2267.596	246.6578
LLPpredict4	7060.689	5292.255	1.33	0.182	-3311.94	17433.32
_cons	.0012574	.0036395	0.35	0.730	-.005876	.0083908
sigma_u	.0050963					
sigma_e	.00765716					
rho	.3069854	(fraction of variance due to u_i)				

```
. testparm LLPpredict2 LLPpredict3 LLPpredict4
```

```
( 1) LLPpredict2 = 0
```

```
( 2) LLPpredict3 = 0
```

```
( 3) LLPpredict4 = 0
```

```
      chi2( 3) =    3.55
      Prob > chi2 = 0.3144
```

Annexe n° : 6

. xtreg LLP NPL LLA GAR, fe

```

Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =   30
Group variable: banques                Number of groups =    6

R-sq:  within = 0.6130                 Obs per group:  min =    5
      between = 0.0006                  avg   =   5.0
      overall  = 0.1063                 max   =    5

corr(u_i, Xb) = -0.5348                F(3,21)        =   11.09
                                          Prob > F       =   0.0001
    
```

LLP	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
NPL	.9986288	.2637204	3.79	0.001	.4501923	1.547065
LLA	.6125478	.2988932	2.05	0.053	-.0090347	1.23413
GAR	-2.795138	.7303846	-3.83	0.001	-4.314056	-1.27622
_cons	-.1106905	.0335475	-3.30	0.003	-.1804564	-.0409245
sigma_u	.08769225					
sigma_e	.03915148					
rho	.83379846	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(5, 21) = 16.23 Prob > F = 0.0000

. estimates store fixed

. xtreg LLP NPL LLA GAR, re

```

Random-effects GLS regression      Number of obs   =   30
Group variable: banques            Number of groups =    6

R-sq:  within = 0.6127                 Obs per group:  min =    5
      between = 0.0012                  avg   =   5.0
      overall  = 0.1098                 max   =    5

Random effects u_i ~ Gaussian      Wald chi2(3)    =   30.96
corr(u_i, X) = 0 (assumed)         Prob > chi2     =   0.0000
    
```

LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
NPL	.9247409	.2608037	3.55	0.000	.4135751	1.435907
LLA	-.5657048	.2963193	-1.91	0.056	-.0150704	1.14648
GAR	-2.537903	.7159672	-3.54	0.000	-3.941173	-1.134633
_cons	-.0987212	.0470692	-2.10	0.036	-.1909752	-.0064672
sigma_u	.08344086					
sigma_e	.03915148					
rho	.8195645	(fraction of variance due to u_i)				

. estimates store random

. hausman fixed .

	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
	(b) fixed	(B) random		
NPL	.9986288	.9247409	.0738879	.0391134
LLA	.6125478	.5657048	.046843	.039141
GAR	-2.795138	-2.537903	-.257235	.1444044

b = consistent under H₀ and H_a; obtained from xtreg
 B = inconsistent under H_a, efficient under H₀; obtained from xtreg

Test: H₀: difference in coefficients not systematic

```

chi2(3) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
        = 3.31
Prob>chi2 = 0.3469
(V_b-V_B is not positive definite)
    
```


(Suite) Annexe n° : 6

. xttest0

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

LLP[banques,t] = Xb + u[banques] + e[banques,t]

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
LLP	.006538	.0808579
e	.0015328	.0391515
u	.0069624	.0834409

Test: Var(u) = 0

chi2(1) = 16.01
 Prob > chi2 = 0.0000

. regress LLP NPL LLA GAR

Source	SS	df	MS	Number of obs =	30
Model	.032987402	3	.010995801	F(3, 26) =	1.83
Residual	.156614565	26	.006023637	Prob > F =	0.1673
Total	.189601967	29	.006537999	R-squared =	0.1740
				Adj R-squared =	0.0787
				Root MSE =	.07761

LLP	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
NPL	.187109	.4386222	0.43	0.673	-.7144919 1.08871
LLA	.2279294	.5252976	0.43	0.668	-.8518352 1.307694
GAR	.1221728	1.018947	0.12	0.905	-1.972302 2.216647
_cons	-.000342	.0408917	-0.01	0.993	-.0843961 .083712

. vif

Variable	VIF	1/VIF
NPL	8.69	0.115113
GAR	4.54	0.220068
LLA	4.54	0.220334
Mean VIF	5.92	

. xtserial LLP NPL LLA GAR

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

F(1, 5) = 5.672

Prob > F = 0.0630

(Suite) Annexe n° : 6

```
. xtglm LLP NPL LLA GAR, igls panels (heteroskedastic)
Iteration 1: tolerance = .05870513
Iteration 2: tolerance = .31707753
Iteration 3: tolerance = .04950586
Iteration 4: tolerance = .01380441
Iteration 5: tolerance = .00604819
Iteration 6: tolerance = .00216517
Iteration 7: tolerance = .00077659
Iteration 8: tolerance = .00028006
Iteration 9: tolerance = .00009775
Iteration 10: tolerance = .00003362
Iteration 11: tolerance = .00001148
Iteration 12: tolerance = 3.907e-06
Iteration 13: tolerance = 1.328e-06
Iteration 14: tolerance = 4.508e-07
Iteration 15: tolerance = 1.530e-07
Iteration 16: tolerance = 5.191e-08
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: heteroskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 6      Number of obs = 30
Estimated autocorrelations = 0    Number of groups = 6
Estimated coefficients = 4      Time periods = 5
                                Wald chi2(3) = 186.71
Log likelihood = 66.13991      Prob > chi2 = 0.0000
```

LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
NPL	-.0763913	.0620445	-1.23	0.218	-.1979962	.0452136
LLA	.4444526	.0525805	8.45	0.000	.3413967	.5475086
GAR	-.1793295	.1379793	-1.30	0.194	-.4497638	.0911049
_cons	-.0172337	.0052119	-3.31	0.001	-.0274489	-.0070185

. estimates store hetero

```
. xtglm LLP NPL LLA GAR
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 1      Number of obs = 30
Estimated autocorrelations = 0    Number of groups = 6
Estimated coefficients = 4      Time periods = 5
                                Wald chi2(3) = 6.32
Log likelihood = 36.25932      Prob > chi2 = 0.0971
```

LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
NPL	.187109	.4083351	0.46	0.647	-.6132131	.987431
LLA	.2279294	.4890254	0.47	0.641	-.7305428	1.186402
GAR	.1221728	.9485876	0.13	0.898	-1.737025	1.98137
_cons	-.000342	.0380681	-0.01	0.993	-.0749541	.07427

. estimates store homosk

. local df = e(N_g) - 1

. lrtest hetero homosk, df (5)

```
Likelihood-ratio test      LR chi2(5) = -159.76
(Assumption: homosk nested in hetero)      Prob > chi2 = 1.0000
```

(Suite) Annexe n° : 6

```
. xtreg LLP NPL LLA GAR, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =    30
Group variable: banques                 Number of groups =     6

R-sq:  within = 0.6127                   Obs per group: min =     5
      between = 0.0012                   avg =           5.0
      overall = 0.1098                   max =           5

Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(3)    =   30.96
corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Prob > chi2     =   0.0000
```

LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
NPL	.9247409	.2608037	3.55	0.000	.4135751	1.435907
LLA	.5657048	.2963193	1.91	0.056	-.0150704	1.14648
GAR	-2.537903	.7159672	-3.54	0.000	-3.941173	-1.134633
_cons	-.0987212	.0470692	-2.10	0.036	-.1909752	-.0064672
sigma_u	.08344086					
sigma_e	.03915148					
rho	.8195645	(fraction of variance due to u_i)				

```
. predict LLPpredict, xb
```

```
. gen LLPpredict2= LLPpredict^2
```

```
. gen LLPpredict3= LLPpredict^3
```

```
. gen LLPpredict4= LLPpredict^4
```

```
. xtreg LLP NPL LLA GAR LLPpredict2 LLPpredict3 LLPpredict4, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =    30
Group variable: banques                 Number of groups =     6

R-sq:  within = 0.3920                   Obs per group: min =     5
      between = 0.4171                   avg =           5.0
      overall = 0.3931                   max =           5

Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(6)    =   14.90
corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Prob > chi2     =   0.0211
```

LLP	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
NPL	.5313958	.7680051	0.69	0.489	-.9738665	2.036658
LLA	.7513506	.6152633	1.22	0.222	-.4545434	1.957245
GAR	-.6230587	1.982567	-0.31	0.753	-4.508819	3.262701
LLPpredict2	-5.481034	22.31054	-0.25	0.806	-49.20889	38.24682
LLPpredict3	89.76372	238.6302	0.38	0.707	-377.9429	557.4704
LLPpredict4	-449.8294	714.5553	-0.63	0.529	-1850.332	950.6732
_cons	-.0856314	.0814199	-1.05	0.293	-.2452115	.0739486
sigma_u	0					
sigma_e	.03354514					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

```
. testparm LLPpredict2 LLPpredict3 LLPpredict4
```

```
( 1) LLPpredict2 = 0
( 2) LLPpredict3 = 0
( 3) LLPpredict4 = 0
```

```
      chi2( 3) =    8.30
      Prob > chi2 = 0.0701
```

Annexe n° : 7

```
. xtreg AVGR TCA INDCA CUMUL DILCA TAILLE QUACTIF LEV PROP CONST DIV PERF, fe
note: CUMUL omitted because of collinearity
note: PROP omitted because of collinearity
note: CONST omitted because of collinearity
```

```
Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =    80
Group variable: banques                Number of groups =    16

R-sq:  within = 0.3839                  Obs per group:  min =    5
      between = 0.3335                    avg =           5.0
      overall  = 0.1578                    max =           5

corr(u_i, xb) = -0.8807                  F(8,56)         =    4.36
                                          Prob > F         =    0.0004
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.0017377	.0054186	-0.32	0.750	-.0125924	.009117
INDCA	-.0090929	.2863403	-0.03	0.975	-.5827016	.5645157
CUMUL	(omitted)					
DILCA	-.0044292	.0022532	-1.97	0.054	-.008943	.0000846
TAILLE	-.0837448	.0344919	-2.43	0.018	-.1528403	-.0146492
QUACTIF	-.1337416	.0366311	-3.65	0.001	-.2071226	-.0603606
LEV	.0080369	.0024922	3.22	0.002	.0030444	.0130295
PROP	(omitted)					
CONST	(omitted)					
DIV	.0065443	.011331	0.58	0.566	-.0161544	.029243
PERF	.8468616	.3619827	2.34	0.023	.1217231	1.572
_cons	1.016939	.4139053	2.46	0.017	.1877867	1.846091
sigma_u	.08357295					
sigma_e	.0217029					
rho	.93682262	(fraction of variance due to u_i)				

```
F test that all u_i=0:      F(15, 56) =    2.72      Prob > F = 0.0035
```

Annexe n° : 8

```
. xtreg AVGR TCA INDCA DILCA TAILLE QUACTIF CONST DIV PERF TAXE, re
Random-effects GLS regression           Number of obs   =      80
Group variable: banques                 Number of groups =      16
R-sq:  within = 0.2883                   Obs per group:  min =      5
      between = 0.4687                       avg =      5.0
      overall  = 0.4207                       max =      5
Random effects u_i ~ Gaussian           wald chi2(9)    =     34.38
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2     =     0.0001
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.0003245	.0043031	-0.08	0.940	-.0087585	.0081094
INDCA	-.0475494	.0365611	-1.30	0.193	-.1192079	.0241092
DILCA	-.0030407	.0021055	-1.44	0.149	-.0071673	.001086
TAILLE	.0271581	.0136046	2.00	0.046	.0004936	.0538227
QUACTIF	.1233087	.0372142	3.31	0.001	.0503701	.1962472
CONST	.0531212	.0340513	1.56	0.077	-.0136193	.1198617
DIV	.0275315	.0109252	2.25	0.041	-.0077562	.0356976
PERF	.3554128	.4802876	0.74	0.102	-.5859508	1.29675
TAXE	-.2151755	.1144551	-1.88	0.119	-.4395074	.0091564
_cons	-.2137577	.1347502	-1.59	0.113	-.4778631	.0503478
sigma_u	.0264893					
sigma_e	.02112951					
rho	.61114795	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xttest0
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects
```

$$AVGR[banques,t] = x_b + u[banques] + e[banques,t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
AVGR	.0021624	.0465017
e	.0004465	.0211295
u	.0007017	.0264893

Test: Var(u) = 0
chi2(1) = 13.67
Prob > chi2 = 0.0001

```
. xtreg AVGR TCA INDCA DILCA PROP LEV QUACTIF CONST DIV PERF TAXE, re
Random-effects GLS regression           Number of obs   =      80
Group variable: banques                 Number of groups =      16
R-sq:  within = 0.3435                   Obs per group:  min =      5
      between = 0.8020                       avg =      5.0
      overall  = 0.6870                       max =      5
Random effects u_i ~ Gaussian           wald chi2(10)   =     73.52
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2     =     0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.004749	.0035606	-1.33	0.182	-.0117277	.0022298
INDCA	-.0097309	.0278036	-0.35	0.726	-.064225	.0447632
DILCA	-.0030908	.0019076	-1.62	0.105	-.0068296	.0006481
PROP	-.0320939	.0192981	-1.66	0.096	-.0699175	.0057298
LEV	.0077592	.0019272	4.03	0.000	.0039819	.0115366
QUACTIF	.1375603	.0330884	4.16	0.000	.0727083	.2024123
CONST	.0306214	.0240247	1.27	0.202	.0164662	.077709
DIV	.0090617	.0101713	1.89	0.073	-.0289971	.0108737
PERF	.2086218	.4497225	1.46	0.093	.1728181	1.090062
TAXE	-.1239442	.0971687	1.28	0.202	-.2665029	.3143913
_cons	.1383735	.0498953	2.77	0.006	.0405805	.2361664
sigma_u	.01885041					
sigma_e	.0211975					
rho	.54159351	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xttest0
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects
```

$$AVGR[banques,t] = x_b + u[banques] + e[banques,t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
AVGR	.0021624	.0465017
e	.0004493	.0211975
u	.0003553	.0188504

Test: Var(u) = 0
chi2(1) = 8.09
Prob > chi2 = 0.0471

(Suite) Annexe n° : 8

```
. xtreg AVGR TAILLE QUACTIF CONST TAXE DIV PERF TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT,fe
Random-effects GLS regression           Number of obs   =      80
Group variable: banques                 Number of groups =      16
R-sq:  within = 0.3601                   Obs per group:  min =      5
      between = 0.2876                       avg =      5.0
      overall = 0.2891                       max =      5
Random effects u_i ~ Gaussian           wald chi2(12)   =     32.18
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2     =     0.0013
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TAILLE	.0245818	.0160666	1.53	0.086	-.0209894	.0465015
QUACTIF	.1027287	.0391908	2.62	0.009	-.0259161	.1795413
CONST	.0513831	.0431791	1.19	0.094	-.0332479	.1360141
TAXE	-.2072223	.1204781	-1.72	0.107	-.4433593	.0295084
DIV	.0319255	.0113211	2.82	0.010	-.0097361	.0578191
PERF	.44872	.4866576	0.92	0.157	-.5051113	1.402551
TCAUD	-.0000197	.0065194	-0.00	0.998	-.0127974	.012758
DILCAUD	.0037855	.0026241	1.44	0.149	-.0013577	.0089286
INDCAUD	-.018919	.0411911	-0.46	0.646	-.0618142	.0996521
DEPAUDT	.00148	.0026179	0.57	0.572	-.006611	.0036509
CHNAUDT	.0145651	.0077474	1.88	0.057	-.0006198	.0298359
REAUDT	-.0267402	.0143765	-1.86	0.109	-.0549181	.0001437
_cons	-.0469162	.1667692	-0.28	0.778	-.3737779	.2799454
sigma_u	.0317346					
sigma_e	.01991725					
rho	.71740841	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xttest0
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects
```

$$AVGR[banques,t] = Xb + u[banques] + e[banques,t]$$

Estimated results:

	var	sd = sqrt(var)
AVGR	.0021624	.0465017
e	.0003967	.0199173
u	.0010071	.0317346

Test: var(u) = 0
chi2(1) = 5.82
Prob > chi2 = 0.0079

```
. xtreg AVGR PROP LEV QUACTIF CONST TAXE DIV PERF TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT,fe
Random-effects GLS regression           Number of obs   =      80
Group variable: banques                 Number of groups =      16
R-sq:  within = 0.3182                   Obs per group:  min =      5
      between = 0.7673                       avg =      5.0
      overall = 0.6547                       max =      5
Random effects u_i ~ Gaussian           wald chi2(13)   =     59.53
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2     =     0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
PROP	-.0240992	.0237602	-1.01	0.310	-.0706684	.02247
LEV	.0068088	.0019945	3.41	0.001	-.0028996	.010718
QUACTIF	.1157307	.037486	3.09	0.002	.0422595	.189202
CONST	.0307258	.0283178	1.94	0.078	.0247761	.0862277
TAXE	-.1877257	.1056849	-1.78	0.076	-.0294129	.0948643
DIV	.0084377	.0112565	1.75	0.084	-.0305	.0136246
PERF	.1559093	.4768601	0.33	0.144	-.0087193	.290538
TCAUD	-.0007405	.0046613	-0.16	0.874	-.0098765	.0083954
DILCAUD	.0003646	.0026482	0.14	0.890	-.0048257	.005355
INDCAUD	-.0123445	.0270473	0.46	0.648	-.0406673	.0653563
DEPAUDT	.000665	.0025358	0.26	0.793	-.0056352	.0043051
CHNAUDT	.0032225	.0076622	1.42	0.084	-.0182402	.0117952
REAUDT	-.0000144	.0117674	-0.00	0.119	-.0230782	.0230493
_cons	.075354	.0444972	1.69	0.090	-.0118588	.1625668
sigma_u	.01894729					
sigma_e	.01971997					
rho	.6800253	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xttest0
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects
```

$$AVGR[banques,t] = Xb + u[banques] + e[banques,t]$$

Estimated results:

	var	sd = sqrt(var)
AVGR	.0021624	.0465017
e	.0003889	.01972
u	.000359	.0189473

Test: var(u) = 0
chi2(1) = 11.23
Prob > chi2 = 0.0364

Annexe n° : 9

```
. xtglm AVGR TCA INDCA DILCA TAILLE QUACTIF CONST TAXE DIV PERF, igls panels (heteroskedastic)
Iteration 1: tolerance = .03505248
Iteration 2: tolerance = .07929189
Iteration 3: tolerance = .0425665
Iteration 4: tolerance = .01393275
Iteration 5: tolerance = .01481344
Iteration 6: tolerance = .01593064
Iteration 7: tolerance = .01547444
Iteration 8: tolerance = .01063855
Iteration 9: tolerance = .01127663
Iteration 10: tolerance = .01423634
Iteration 11: tolerance = .012988
Iteration 12: tolerance = .00833357
Iteration 13: tolerance = .00505777
Iteration 14: tolerance = .09230767
Iteration 15: tolerance = .23123627
Iteration 16: tolerance = .06068019
Iteration 17: tolerance = .07250214
Iteration 18: tolerance = .06465067
Iteration 19: tolerance = .03366883
Iteration 20: tolerance = .00789808
Iteration 21: tolerance = .01031071
```

```
Coefficients: generalized least squares
Panels: heteroskedastic
Correlation: no autocorrelation
```

```
Estimated covariances = 16 Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0 Number of groups = 16
Estimated coefficients = 6 Time periods = 5
Log likelihood = 297.7676 Wald chi2(6) = 4.48e+07
Prob > chi2 = 0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	.000815	.0002095	3.89	0.000	.0004044	.0012257
INDCA	.003347	.0016124	2.08	0.038	.0001867	.0065072
DILCA	-.0000212	.0000343	-0.62	0.536	-.0000884	.000046
TAILLE	-.0000524	.0000847	-0.62	0.536	-.0002184	.0001136
QUACTIF	-.000022	.0000355	-0.62	0.536	-.0000916	.0000476
CONST	(omitted)					
TAXE	.0000797	.0001288	0.62	0.536	-.0001728	.0003322
DIV	(omitted)					
PERF	-.0010721	.0017327	-0.62	0.536	-.004468	.0023239
_cons	(omitted)					

```
. estimates store hetero
```

```
. xtglm AVGR TCA INDCA DILCA TAILLE QUACTIF CONST TAXE DIV PERF
```

```
Cross-sectional time-series FGLS regression
```

```
Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation
```

```
Estimated covariances = 1 Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0 Number of groups = 16
Estimated coefficients = 10 Time periods = 5
Log likelihood = 165.805 Wald chi2(9) = 104.18
Prob > chi2 = 0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.0053675	.0028585	-1.88	0.160	-.0109701	.000235
INDCA	-.0048868	.0181921	-0.27	0.788	-.0405426	.030769
DILCA	-.001425	.0018976	-0.75	0.453	-.0051442	.0022942
TAILLE	.0467619	.0089416	5.23	0.000	.0292366	.0642872
QUACTIF	.1495685	.0353699	4.23	0.000	-.2188922	-.0802447
CONST	.0247613	.0156566	2.58	0.014	-.0554477	.005925
TAXE	-.1041232	.097776	-1.06	0.287	-.2957606	.0875141
DIV	.0212497	.0117316	1.81	0.070	-.0442431	.0017438
PERF	.5683399	.5362635	1.06	0.289	-.4827172	1.619397
_cons	-.344876	.0881494	-3.91	0.000	-.5176456	-.1721063

```
. estimates store homosk
```

```
. local df = e(N_g) - 1
```

```
. lrtest hetero homosk, df (15)
```

```
Likelihood-ratio test LR chi2(15) = -263.93
(Assumption: hetero nested in homosk) Prob > chi2 = 1.0000
```


(Suite) Annexe n° : 9

```
. xtgls AVGR TCA INDCA DILCA CUMUL LEV QUACTIF CONST TAXE DIV PERF, igls panels (heteroskedastic)
Iteration 1: tolerance = .03356565
Iteration 2: tolerance = .04896835
Iteration 3: tolerance = .01024017
Iteration 4: tolerance = .03153615
Iteration 5: tolerance = .02906889
Iteration 6: tolerance = .01786847
Iteration 7: tolerance = .00945208
Iteration 8: tolerance = .01437733
Iteration 9: tolerance = .03213906
Iteration 10: tolerance = .03461231
Iteration 11: tolerance = .0281962
Iteration 12: tolerance = .0156404
Iteration 13: tolerance = .00455223
Iteration 14: tolerance = .00083952
Iteration 15: tolerance = .01327273
Iteration 16: tolerance = .20185325
Iteration 17: tolerance = .04266855
Iteration 18: tolerance = .03125234
Iteration 19: tolerance = .02272209
Iteration 20: tolerance = .01790827
Iteration 21: tolerance = .06522858
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: heteroskedastic
Correlation: no autocorrelation

Estimated covariances = 16 Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0 Number of groups = 16
Estimated coefficients = 11 Time periods = 5
Log likelihood = 287.5417 Wald chi2(10) = 93.15
Prob > chi2 = 0.0000

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	.0011835	.0002973	3.98	0.000	.0006008	.0017663
INDCA	.0047821	.001908	2.51	0.012	.0010425	.0085217
DILCA	-.0002108	.0002307	-0.91	0.361	-.000663	.0002414
CUMUL	.0384282	.005342	7.19	0.000	.0279581	.0488983
LEV	-.0001472	.0001501	-0.98	0.327	-.0004413	.000147
QUACTIF	-.0001742	.0002485	-0.70	0.483	-.0006612	.0003127
CONST	-.0036428	.0029951	-1.22	0.224	-.0095132	.0022275
TAXE	.0018999	.0016629	1.14	0.253	-.0013594	.0051591
DIV	.0022932	.0011805	1.94	0.052	-.0000205	.0046068
PERF	-.0128268	.0129593	-0.99	0.322	-.0382265	.0125729
_cons	7.09e-06	.0038456	0.00	0.999	-.0075302	.0075444

. estimates store hetero

```
. xtgls AVGR TCA INDCA DILCA CUMUL LEV QUACTIF CONST TAXE DIV PERF
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation

Estimated covariances = 1 Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0 Number of groups = 16
Estimated coefficients = 11 Time periods = 5
Log likelihood = 184.471 Wald chi2(10) = 213.70
Prob > chi2 = 0.0000

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.0023982	.0022206	-1.08	0.234	-.0107459	-.0020412
INDCA	-.0050817	.0149196	-0.34	0.733	-.0343236	.0241602
DILCA	-.0024958	.0015897	-1.57	0.162	-.0060855	.0001461
CUMUL	.022383	.0133531	1.68	0.094	-.0037885	.0485545
LEV	.0102527	.0014024	7.31	0.000	.007504	.0130014
QUACTIF	.1600661	.0280627	5.70	0.000	.1050643	.2150679
CONST	.0342347	.0127939	2.68	0.007	.0091592	.0593102
TAXE	-.0607817	.0741241	-0.82	0.106	-.183563	.1069981
DIV	.0243998	.0095312	2.56	0.018	-.0335805	.0037812
PERF	.5838029	.443269	1.32	0.188	-.2849884	1.452594
_cons	.1428807	.0295719	4.83	0.000	.0849209	.2008406

. estimates store homosk

. local df = e(N_g) - 1

. lrtest hetero homosk, df (15)

Likelihood-ratio test LR chi2(15) = 206.14
(Assumption: homosk nested in hetero) Prob > chi2 = 0.0000

(Suite) Annexe n° : 9

```
. xtglm AVGR TCAUD DILCAUD INCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT TAILLE QUACTIF CONST TAXE DIV PERF, igls panels (heteroskedas
> tic)
```

```
Iteration 1: tolerance = .22542568
Iteration 2: tolerance = .01118942
Iteration 3: tolerance = .01361335
Iteration 4: tolerance = .02969035
Iteration 5: tolerance = .03884766
Iteration 6: tolerance = .03055098
Iteration 7: tolerance = .01173934
Iteration 8: tolerance = .00278396
Iteration 9: tolerance = .15321353
Iteration 10: tolerance = .16470796
Iteration 11: tolerance = .08015594
Iteration 12: tolerance = .0714928
Iteration 13: tolerance = .0196783
Iteration 14: tolerance = .00542445
Iteration 15: tolerance = .00724419
Iteration 16: tolerance = .01166881
Iteration 17: tolerance = .01720331
Iteration 18: tolerance = .01872453
Iteration 19: tolerance = .01791216
Iteration 20: tolerance = .01652303
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: heteroskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 16      Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0    Number of groups = 16
Estimated coefficients = 5        Time periods = 5
                                Wald chi2(5) = 4.99e+09
Log likelihood = 306.8189         Prob > chi2 = 0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
TCAUD	(omitted)				
DILCAUD	.0000486	8.40e-10	5.8e+04	0.000	.0000486 .0000486
INCAUD	.0037256	.0012473	2.99	0.003	.0012809 .0061703
DEPAUDT	.0000744	1.04e-08	7133.48	0.000	.0000744 .0000744
CHNAUDT	-.0001958	4.01e-09	-4.9e+04	0.000	-.0001958 -.0001958
REAUDT	(omitted)				
TAILLE	.0002359	6.87e-09	3.4e+04	0.000	.0002359 .0002359
QUACTIF	.0008706	1.68e-08	5.2e+04	0.000	.0008706 .0008707
CONST	(omitted)				
TAXE	(omitted)				
DIV	(omitted)				
PERF	(omitted)				
_cons	(omitted)				

```
. estimates store hetero
```

```
. xtglm AVGR TCAUD DILCAUD INCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT TAILLE QUACTIF CONST TAXE DIV PERF
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 1      Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0  Number of groups = 16
Estimated coefficients = 13     Time periods = 5
                                Wald chi2(12) = 117.55
Log likelihood = 168.6075      Prob > chi2 = 0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
TCAUD	-.0000352	.0034232	-0.01	0.992	-.0067445 .0066741
DILCAUD	-.0002647	.0022397	-0.12	0.906	-.0046544 .0041249
INCAUD	-.0014653	.0167335	-0.09	0.930	-.0342623 .0313316
DEPAUDT	.0003907	.0024689	0.16	0.874	-.0052297 .0044482
CHNAUDT	.002372	.0092805	0.26	0.118	-.0158174 .0205615
REAUDT	-.0235134	.0088847	-2.65	0.008	-.0060998 .040927
TAILLE	.0372618	.0096159	3.88	0.000	.0184149 .0561086
QUACTIF	.1252403	.0386956	3.24	0.001	.0493984 .2010822
CONST	.0381752	.0169013	2.26	0.024	.0050494 .0713011
TAXE	-.0370268	.0892066	0.42	0.178	-.137815 .2118686
DIV	.0345585	.0124017	2.79	0.005	.0102517 .0588654
PERF	.0573563	.5215395	0.11	0.112	-.9648423 1.079555
_cons	-.2924059	.0998801	-2.93	0.003	-.4881672 -.0966446

```
. estimates store homosk
```

```
. local df = e(N_g) - 1
```

```
. lrtest hetero homosk, df (15)
```

```
Likelihood-ratio test      LR chi2(15) = -276.42
(Assumption: hetero nested in homosk)  Prob > chi2 = 1.0000
```


Annexe n° : 10

. xtserial AVGR TCA INDCA DILCA TAILLE QUACTIF CONST DIV PERF TAXE

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

F(1, 15) = 17.347
 Prob > F = 0.0008

. xtserial AVGR TCA INDCA DILCA PROP LEV QUACTIF CONST DIV PERF TAXE

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

F(1, 15) = 13.424
 Prob > F = 0.0023

. xtserial AVGR TAILLE QUACTIF CONST TAXE DIV PERF TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

F(1, 15) = 4.763
 Prob > F = 0.0454

. xtserial AVGR PROP LEV QUACTIF CONST TAXE DIV PERF TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

F(1, 15) = 3.094
 Prob > F = 0.0990

Annexe n° : 11

```
. xtreg AVGR TCA INDCA DILCA TAILLE QUACTIF CONST DIV PERF TAXE, re
Random-effects GLS regression           Number of obs   =      80
Group variable: banques                 Number of groups =      16

R-sq:  within = 0.2883                  Obs per group:  min =       5
      between = 0.4687                    avg =           5.0
      overall = 0.4207                    max =           5

Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(9)     =     34.38
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2      =     0.0001
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.0003245	.0043031	-0.08	0.940	-.0087585	.0081094
INDCA	-.0475494	.0365611	-1.30	0.193	-.1192079	.0241092
DILCA	-.0030407	.0021055	-1.44	0.149	-.0071673	.001086
TAILLE	.0271581	.0136046	2.00	0.046	.0004936	.0538227
QUACTIF	.1233087	.0372142	3.31	0.001	.0503701	.1962472
CONST	.0531212	.0340513	1.56	0.077	-.0136193	.1198617
DIV	.0275315	.0109252	2.25	0.041	-.0077562	.0356976
PERF	.3554128	.4802876	0.74	0.102	-.5859508	1.29675
TAXE	-.2151755	.1144551	-1.88	0.119	-.4395074	.0091564
_cons	-.2137577	.1347502	-1.59	0.113	-.4778631	.0503478
sigma_u	.0264893					
sigma_e	.02112951					
rho	.61114795	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtreg AVGR TAILLE QUACTIF CONST TAXE DIV PERF TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT, re
Random-effects GLS regression           Number of obs   =      80
Group variable: banques                 Number of groups =      16

R-sq:  within = 0.3601                  Obs per group:  min =       5
      between = 0.2876                    avg =           5.0
      overall = 0.2891                    max =           5

Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(12)    =     32.18
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2      =     0.0013
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TAILLE	.0245818	.0160666	1.53	0.086	-.0209894	.0465015
QUACTIF	.1027287	.0391908	2.62	0.009	.0259161	.1795413
CONST	.0513831	.0431791	1.19	0.094	-.0332479	.1360141
TAXE	-.2072223	.1204781	-1.72	0.107	-.4433593	.0295084
DIV	.0319255	.0113211	2.82	0.010	-.0097361	.0578191
PERF	.44872	.4866576	0.92	0.157	.5051113	1.402551
TCAUD	-.0000197	.0065194	-0.00	0.998	-.0127974	.012758
DILCAUD	.0037855	.0026241	1.44	0.149	-.0013577	.0089286
INDCAUD	-.018919	.0411911	-0.46	0.646	-.0618142	.0996521
DEPAUDT	.00148	.0026179	0.57	0.572	-.006611	.0036509
CHNAUDT	.0145651	.0077474	1.88	0.057	-.0006198	.0298359
REAUDT	-.0267402	.0143765	-1.86	0.109	-.0549181	.0001437
_cons	-.0469162	.1667692	-0.28	0.778	-.3737779	.2799454
sigma_u	.0317346					
sigma_e	.01991725					
rho	.71740841	(fraction of variance due to u_i)				

(Suite) Annexe n° : 11

```
. xtglm AVGR TCA INDCA CUMUL DILCA QUACTIF LEV CONST TAXE DIV PERF, panels(iid) corr(independent)
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 1          Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0      Number of groups = 16
Estimated coefficients = 11         Time periods = 5
Log likelihood = 184.471            Wald chi2(10) = 213.70
                                   Prob > chi2 = 0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.0023982	.0022206	-1.08	0.234	-.0107459	-.0020412
INDCA	-.0050817	.0149196	-0.34	0.733	-.0343236	.0241602
CUMUL	.022383	.0133531	1.68	0.094	-.0037885	.0485545
DILCA	-.0024958	.0015897	-1.57	0.162	-.0060855	.0001461
QUACTIF	.1600661	.0280627	5.70	0.000	.1050643	.2150679
LEV	.0102527	.0014024	7.31	0.000	.007504	.0130014
CONST	.0342347	.0127939	2.68	0.007	.0091592	.0593102
TAXE	-.0607817	.0741241	-0.82	0.106	-.183563	.1069981
DIV	.0243998	.0095312	2.56	0.018	-.0335805	.0037812
PERF	.5838029	.443269	1.32	0.188	-.2849884	1.452594
_cons	.1428807	.0295719	4.83	0.000	.0849209	.2008406

```
. xtglm AVGR TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT QUACTIF LEV PROP CONST TAXE DIV PERF, panels(iid) corr(independent)
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 1          Number of obs = 80
Estimated autocorrelations = 0      Number of groups = 16
Estimated coefficients = 14         Time periods = 5
Log likelihood = 183.7621          Wald chi2(13) = 208.54
                                   Prob > chi2 = 0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCAUD	.0024078	.0029874	0.81	0.420	-.0034474	.008263
DILCAUD	-.0037045	.0023426	-1.58	0.114	-.008296	.000887
INDCAUD	.0071198	.0139351	0.51	0.609	-.0201926	.0344322
DEPAUDT	.000657	.0021187	0.31	0.756	-.0048095	.0034955
CHNAUDT	.0124039	.0077043	1.61	0.083	-.0026965	.0142578
REAUDT	-.0136791	.0074985	-1.82	0.068	-.0283759	.0010176
QUACTIF	.1345754	.0316375	4.25	0.000	.0725669	.1965838
LEV	.0074842	.0014431	5.19	0.000	.0046558	.0103125
PROP	-.0406743	.0180131	-2.26	0.024	-.0759794	-.0053692
CONST	.0372082	.0143105	2.60	0.009	-.00916	-.0652563
TAXE	-.0914318	.0700252	-1.28	0.202	-.2318882	.0490246
DIV	.0195589	.0109868	1.78	0.075	-.0019749	.0410926
PERF	.4413735	.4357768	1.01	0.107	-.4127332	1.29548
_cons	.1176273	.0288891	4.07	0.000	.0610057	.1742489

Annexe n° : 12

```
. xtreg AVGR TCA INDCA DILCA TAILLE QUACTIF CONST DIV PERF TAXE if GR<0, re
Random-effects GLS regression           Number of obs   =    46
Group variable: banques                 Number of groups =    15

R-sq:  within = 0.3050                   Obs per group:  min =    1
      between = 0.1656                               avg =    3.1
      overall  = 0.2432                               max =    5

Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(9)     =   40.45
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2      =    0.0051
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.0047406	.0084564	-0.56	0.575	-.0213148	.0118336
INDCA	-.0814013	.0400992	-2.03	0.042	-.1599957	.0041302
DILCA	-.0002575	.0031173	-0.08	0.934	-.0063673	.0058523
TAILLE	.0040163	.0197775	0.20	0.839	-.0347468	.0427794
QUACTIF	.1059450	.0502709	2.01	0.040	.0026353	.2044759
CONST	.0068343	.0361605	1.89	0.060	-.0640402	.0429948
DIV	.0343031	.0138319	2.48	0.037	.0071925	.0061413
PERF	.3981963	.4946211	0.81	0.421	-.5712433	1.367636
TAXE	-.2017293	.1263835	-1.60	0.110	-.4494365	.0459779
_cons	-.0669408	.1647802	-0.41	0.685	-.389904	.2560224
sigma_u	.02372506					
sigma_e	.0174655					
rho	.64853566	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtgls AVGR TCA INDCA DILCA QUACTIF LEV CUMUL CONST TAXE DIV PERF if GR<0, panels(iid) corr(independent)
Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels:       homoskedastic
Correlation:  no autocorrelation

Estimated covariances   =    1           Number of obs   =    46
Estimated autocorrelations =    0           Number of groups =    15
Estimated coefficients   =   11           Obs per group:  min =    1
                                           avg =  3.066667
                                           max =    5

Log likelihood          =  110.182         Wald chi2(10)    =   118.32
                                           Prob > chi2      =    0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCA	-.007184	.0044116	-1.63	0.103	-.0158307	.0014626
INDCA	-.0148135	.0202718	-0.73	0.465	-.0545454	.0249184
DILCA	-.0032941	.0020794	-1.58	0.113	-.0073697	.0007815
QUACTIF	.1548138	.0407544	3.80	0.000	.0749367	.2346908
LEV	.0108905	.0018914	5.76	0.000	.0071834	.0145976
CUMUL	.061865	.0268364	2.31	0.021	.0092667	.1144634
CONST	.031577	.0173541	1.82	0.069	.0024364	.0655904
TAXE	-.1286091	.0967633	-1.33	0.184	-.3182617	.0610434
DIV	.0171266	.0124106	1.38	0.077	-.0071981	.0414513
PERF	.5833618	.4590636	1.27	0.096	-.3163863	1.48311
_cons	.141517	.049949	2.83	0.005	.0436189	.2394152

Annexe n° : 13

```
. xtreg AVGR TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT TAILLE QUACTIF CONST DIV PERF TAXE if GR<0, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =    46
Group variable: banques                 Number of groups =    15

R-sq:  within = 0.2418                   Obs per group:  min =    1
      between = 0.2668                               avg   =    3.1
      overall  = 0.3473                               max   =    5

Random effects u_i ~ Gaussian           Wald chi2(12)    =   11.14
corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Prob > chi2      =    0.0066
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCAUD	-.0028081	.0064802	-0.43	0.665	-.015509	.0098929
DILCAUD	.0037281	.0033576	1.11	0.267	-.0028526	.0103089
INDCAUD	.0295937	.0462928	0.64	0.523	-.0611385	.1203259
DEPAUDT	.0014998	.0031876	0.47	0.638	-.0047478	.0077474
CHNAUDT	.0021475	.0109278	0.20	0.844	-.0192706	.0235657
REAUDT	-.0297318	.0183576	-1.62	0.105	-.0657121	.0062485
TAILLE	.0043948	.019375	0.23	0.821	-.0335795	.0423692
QUACTIF	.0914618	.0489101	1.87	0.071	-.0044019	.1873255
CONST	.0733583	.0426502	1.72	0.072	-.010236	.1569526
DIV	.0303216	.015237	1.99	0.048	.0004571	.0601861
PERF	.9748683	.5104023	1.91	0.067	-.0255202	1.975256
TAXE	.2377481	.1417824	1.68	0.094	-.0401403	.5156364
_cons	-.033778	.1976904	-0.17	0.864	-.421244	.353688
sigma_u	.02923526					
sigma_e	.01830094					
rho	.71846209	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtgls AVGR TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT QUACTIF LEV PROP CONST TAXE DIV PERF if GR<0, panels(iid) corr
> (independent)
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

```
Coefficients: generalized least squares
Panels:       homoskedastic
Correlation:  no autocorrelation
```

```
Estimated covariances =    1           Number of obs   =    46
Estimated autocorrelations =    0       Number of groups =    15
Estimated coefficients =   14           obs per group:  min =    1
                                           avg   =  3.066667
                                           max   =    5

Log likelihood = 112.5888           Wald chi2(13)    =   136.44
                                           Prob > chi2      =    0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCAUD	.0007762	.0037197	0.21	0.835	-.0065143	.0080667
DILCAUD	-.0047491	.003178	-1.49	0.135	-.0109779	.0014796
INDCAUD	.0272977	.0216649	1.26	0.208	-.0151646	.0697601
DEPAUDT	.0003735	.0030155	0.12	0.901	-.0055368	.0062839
CHNAUDT	.0024409	.0102047	0.24	0.811	-.0175599	.0224418
REAUDT	-.0245736	.0116564	-2.11	0.035	.0474196	.0017275
QUACTIF	.1030768	.0380587	2.71	0.007	.028483	.1776705
LEV	.0059013	.0022319	2.64	0.008	.0015268	.0102758
PROP	-.0610886	.0311514	-1.96	0.050	-.1221442	-.0000329
CONST	.042557	.0188198	2.26	0.024	.0056709	.0794431
TAXE	.0486745	.1314917	0.37	0.711	-.2090446	.3063936
DIV	.0386128	.0145161	2.66	0.018	.0108572	.0670743
PERF	.3309015	.4893787	0.68	0.099	-.6282631	1.290066
_cons	.124466	.0444507	2.80	0.005	.0373443	.2115877

(Suite) Annexe n° : 13

```
. xtreg AVGR TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT TAILLE QUACTIF CONST DIV PERF TAXE if GR>0, re
Random-effects GLS regression                Number of obs   =    34
Group variable: banques                     Number of groups =    12

R-sq:  within = 0.4807                      Obs per group:  min =    1
        between = 0.8656                    avg           =    2.8
        overall = 0.7898                    max           =    5

Random effects u_i ~ Gaussian              wald chi2(12)   =   78.90
corr(u_i, x) = 0 (assumed)                Prob > chi2     =   0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCAUD	.009835	.0058669	1.68	0.094	-.0016639	.0213339
DILCAUD	-.0001907	.004369	-0.04	0.965	-.0087538	.0083724
INDCAUD	-.0050043	.0352415	-0.14	0.887	-.0740764	.0640677
DEPAUDT	.0033578	.0058883	0.57	0.569	-.0081831	.0148986
CHNAUDT	.036497	.0188925	1.93	0.053	-.0005316	.0735257
REAUDT	-.0234197	.0176932	-1.32	0.186	-.0580977	.0112583
TAILLE	.0366694	.027499	1.33	0.082	-.0172276	.0905664
QUACTIF	.2212853	.1198201	1.85	0.065	.0135578	.4561285
CONST	-.0186631	.0266535	-0.70	0.484	-.0709029	.0335767
DIV	-.0438889	.02578	-1.70	0.189	-.0944167	.0066388
PERF	-1.146009	1.975601	-0.58	0.562	-5.018117	2.726098
TAXE	-.4215966	.2887648	-1.46	0.070	-.9875756	.1443824
_cons	-.3186327	.2850741	-1.12	0.264	-.8773676	.2401023
sigma_u	.01846209					
sigma_e	.01879603					
rho	.51341209	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtgls AVGR TCAUD DILCAUD INDCAUD DEPAUDT CHNAUDT REAUDT QUACTIF LEV PROP CONST TAXE DIV PERF if GR>0, panels(iid) corr
> (independent)
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: homoskedastic
Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances = 1          Number of obs   =    34
Estimated autocorrelations = 0      Number of groups =    12
Estimated coefficients = 14         Obs per group:  min =    1
                                      avg           =  2.833333
                                      max           =    5

Log likelihood = 80.87478          wald chi2(13)   =  143.07
                                      Prob > chi2     =   0.0000
```

AVGR	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TCAUD	.0074781	.0046557	1.61	0.108	-.0016468	.0166031
DILCAUD	-.0009209	.003665	-0.25	0.802	-.0081042	.0062625
INDCAUD	.0025595	.0269049	0.10	0.924	-.0501731	.0552922
DEPAUDT	.0048212	.0046088	1.05	0.296	-.0042119	.0138544
CHNAUDT	.0301056	.0139375	2.16	0.031	.0027887	.0574225
REAUDT	-.0131778	.0125031	-1.05	0.292	-.0376834	.0113278
QUACTIF	.2150434	.0852541	2.52	0.012	.0479483	.3821384
LEV	.0071206	.0029616	2.40	0.016	.0013159	.0129252
PROP	-.011765	.0247013	-0.48	0.634	-.0601786	.0366485
CONST	-.0304504	.0213362	-1.43	0.154	-.0722684	.0113677
TAXE	-.2762639	.1644428	-1.68	0.095	-.5985717	.0460439
DIV	-.0487782	.0215298	-2.27	0.123	-.0909758	-.0065806
PERF	-1.15736	1.258776	-0.92	0.358	-3.624516	1.309795
_cons	.0639106	.0627146	1.02	0.308	-.0590078	.1868289

TABLE DES MATIERES

	Page
Sommaire	I
Liste des tableaux	III
Liste des figures	V
Liste des acronymes	VI
Introduction générale	A
<u>Première partie : cadre théorique de la gestion des résultats et ses déterminants</u>	1
Premier chapitre : L'information comptable et financière - aspects théoriques -	2
Section 1 : la comptabilité et l'information	3
1- Le rôle informationnel de la comptabilité.	3
2- La notion de l'information comptable et financière	6
2-1- La notion d'information	6
2-1- Le processus informationnel	6
Section 2 : Le résultat comptable nature et importance	9
1- Importance du résultat comptable	9
2- Nature du résultat comptable	10
Section 3 : Les utilisateurs de l'information comptable et financière.	14
1- Les parties prenantes internes	15
2- Les parties prenantes externes	15
2-1- Les investisseurs	15
2-2- Les créanciers	16
2-3- L'Etat	17
2-4- Les concurrents	17
2-5- Les partenaires commerciaux	18
2-6- le Public	18
Section 4 : Les caractéristiques de l'information comptable et financière.	19
1- Le concept de qualité de l'information	19
2- Les caractéristiques d'une information financière de bonne qualité	20
2-1- La pertinence	20
2-2- La fiabilité	20
2-3- La comparabilité	21
2-4- L'intelligibilité	21
Section 5 : L'information comptable et financière à la croisée des théories.	22
1- L'asymétrie d'information	22
2- La théorie d'agence	23
3- La théorie positive de comptabilité	24
4- La théorie de signal	25
Deuxième chapitre : La gestion des résultats - cadre théorique-	28
Section 1 : La notion de gestion des résultats.	29
1- Définition de la gestion des résultats	29
2- Les perspectives de la gestion des résultats	32
3- Distinctions entre termes	34
3-1- La manipulation comptable	34
3-2 Le lissage des résultats	35

3-3 Le nettoyage des comptes	36
3-4 La comptabilité creative	37
3-5 La gestion de l'impression	38
Section 2 : Les motivations de la gestion des résultats.	39
1- La minimisation des coûts politiques	39
2- Les motivations règlementaires	41
3- Le respect des clauses contractuelles et minimisation des coûts de financement	42
4 - La maximisation de la richesse des dirigeants	44
5- Les motivations liées à la pression du marché financier	46
Section 3 : Les formes et les techniques de la gestion des résultats.	49
1- La gestion comptable des résultats	49
2- La gestion réelle des résultats	51
Section 4 : La mesure de la gestion des résultats.	55
1- Les accruals : instrument de la gestion des résultats	55
2- Les modèles d'estimation des accruals	57
2-1- Le modèle de HEALY (1985)	57
2-2- Le modèle de DeAngelo (1986)	58
2-3- Le modèle de Dechow et Sloan (1991)	59
2-4- Le modèle de Jones (1991)	60
2-5- La version modifiée du modèle de Jones (1991)	62
2-6- Le modèle de Kang et Sivaramakrishnan (1995)	64
2-7- Le Modèle de Rees et al. (1996)	64
2-8- Le Modèle de Kothari et al. (2005)	65
2-9- Le Modèle de Raman et Shahrur (2008)	66
2-10- Le modèle de Stubben (2010)	67
Section 5 : La gestion des résultats dans les banques	68
1- Cadre générale	68
2- Les motivations de la gestion des résultats dans les banques	69
3- Les techniques de la gestion des résultats dans les banques	72
4- La mesure de la gestion des résultats dans les banques	78
Troisième chapitre : Les déterminants de la gestion des résultats	
Revue de la littérature	83
Section 1 : Les caractéristiques du conseil d'administration.	84
1- La taille du conseil d'administration	84
2- La composition et l'indépendance du conseil d'administration	87
3- La nature des administrateurs	91
4- La séparation entre les fonctions de président du conseil d'administration et du chef de la direction des membres	92
5- La compétence du conseil d'administration	95
6- La diligence du conseil d'administration	98
7- La diversité en genre des conseils	99
Section 2 : Les caractéristiques du comité d'audit.	100
1- L'existence d'un comité d'audit	100
2- La taille du comité d'audit	101
3- L'indépendance des membres du comité d'audit	103
4- La compétence financière des membres du comité d'audit	104
5- La diligence du comité d'audit	106

Section 3 : La structure de propriété.	106
1- La concentration de l'actionnariat	106
2- Nature des actionnaires	109
2-1- La propriété managériale	109
2-2- L'actionnariat institutionnel	112
2-3- L'actionnariat familial	114
Section 4 : Les caractéristiques de l'audit externe	115
1- La qualité d'audit	115
1- Les indicateurs de la qualité d'audit	116
2-1- Le Co-audit	117
2-2- La réputation de l'auditeur	118
2-3- L'ancienneté du mandat de l'auditeur	120
2-4- La spécialisation des auditeurs	122
2-5- La dépendance économique	124
2-6- Le comportement discrétionnaire des auditeurs	124
2-7- Le changement de l'auditeur	125
2-6- L'opinion de l'auditeur	126
Section 5 : Caractéristiques spécifiques de l'entreprise	128
1- La taille de l'entreprise	128
2- Le levier financier	131
3- La croissance	132
4- La Performance	133
5- Le risque de l'entreprise	136
6- Le secteur d'activité	137
7- La qualité des actifs	137
8- La complexité de la banque	137
Section 6 : Autres déterminants de la gestion des résultats.	138
1- La Politiques de Dividende	138
2- Le système fiscal	141
3- Le changement des normes comptables	143
3- La culture	145
<u>Deuxième partie : Etudes empiriques d'identification des déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes</u>	152
Quatrième chapitre : Le secteur bancaire algérien	152
Section 1 : Historique du système bancaire algérien.	153
1- Un système bancaire national	153
1-1 - Le monopole de l'Etat	153
1-2- La spécialisation	154
2- Ouverture et partenariat	155
2-1- La privatisation du secteur	155
2-2- L'établissement en partenariat	158
Section 2 : Les autorités et les banques du système bancaire algérien	160
1- Les autorités du secteur bancaire algérien	160
1-1- Le Conseil de la monnaie et du crédit	160
1-2- La Commission bancaire	161
2- Les banques du secteur bancaire algérien	162
2-1- La Banque Nationale d'Algérie (BNA)	162

2-2- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)	163
2-3- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)	163
2-4- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)	164
2-5- La Banque de Développement Local (BDL)	164
2-6- La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque)	165
2-7- Al Baraka Bank Algérie	165
2-8- Citibank Algérie	165
2-9- Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algeria)	166
2-10- Natixis Algérie	166
2-11- Société Générale Algérie	166
2-12-Arab Bank PLC-Algeria « succursale de banque » (Arab Bank PLC)	166
2-13- BNP Paribas Al Djazaïr	166
2-14-Gulf Bank Algeria	167
2-15- Trust Bank Algeria	167
2-16- The Housing Bank for Trade and Finance-Algeria	167
2-17-Fransabank El-Djazaïr SPA	167
2-18-Calyon Algérie	167
2-19- HSBC Algérie (Succursale)	167
2-20- Al Salam Bank-Algeria	167
Section 3 : L'évolution du marché bancaire algérien	168
1- indicateurs globaux sur l'intermédiation bancaire	168
2- L'évolution des ressources collectée et des crédits distribués	170
2-1- Les ressources collectées	170
2-2- Les crédits distribués	174
3- Solidité financière	176
Section 4 : Les règles comptables et prudentielles spécifiques.	180
1- Les règles comptables	180
2- Les règles prudentielles	182
2-1- Classement et provisionnement des créances	183
2-2- Les ratios	185
2-2-1- Le ratio de solvabilité	185
2-2-2- Les ratios de division des risques, de contrôle des grands risques et de prise de participations	186
2-2-3- Le ratio de transformation	187
2-2-4- Le ratio de liquidité	187
Cinquième Chapitre : L'étude qualitative	189
Section 1 : Méthodologie de l'étude qualitative	190
1- Choix des entretiens semi directifs	190
2- Les caractéristiques des interviewés	191
3- Recueil et analyse des données qualitatives	193
4- L'analyse de contenu des entretiens	196
5 - L'analyse des documents	198
Section 2 : Résultats de l'analyse des entretiens semi directifs	200
1- La perception de la gestion des résultats dans les banques algériennes	200
2- Les motivations à la gestion des résultats	204
3- Les techniques et les formes utilisées	206
4- Les contraintes à la gestion des résultats	208

Section 3 : Discussion des résultats et développement des hypothèses	211
1- Hypothèses de recherche issues de la littérature	211
1-1- Les caractéristiques du conseil d'administration	211
1-1-1- La taille du conseil d'administration	212
1-1-2- L'indépendance des administrateurs	212
1-1-3- Le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration	212
1-1-4- La diligence	213
1-2- Les caractéristiques du comité d'audit	213
1-2-1- La taille du comité d'audit	213
1-2-2- L'indépendance des membres du comité d'audit	213
1-2-3- La diligence du comité d'audit	214
1-3- Les variables liées à la qualité de l'audit externe	214
1-3-1- La réputation de l'auditeur	214
1-3-2- La dépendance économique de l'auditeur	214
1-3-3- Le changement des auditeurs	215
1-4- Les variables liées aux caractéristiques de la banque	215
1-4-1- La taille de la banque	215
1-4-2- Le levier financier	215
1-4-3- La qualité des actifs	216
1-4-4- La performance de la banque	216
1-4-5- La concentration de la propriété	216
1-4-6- La politique de distribution des dividendes	216
1-4-7- La charge fiscale	217
2- Hypothèses de recherche issues de l'étude qualitative	217
2-1- Renforcement du choix des hypothèses issues de la littérature	217
2-2- Emergences de nouvelles hypothèses de recherche	219
2-2-1- L'impact de la propriété de la banque entre publique et privée	219
2-2-2- L'impact du passage du plan comptable national au système comptable et financier	219
Sixième chapitre : L'étude quantitative	222
Section 1 : Opérationnalisation des variables et présentation du modèle explicatif	223
1- Présentation de l'échantillon et collecte et sources des données	223
1-1- Présentation de l'échantillon	223
1-2- collecte et sources des données	224
1-2-1- Les données relatives à la mesure de la gestion des résultats	224
1-2-2- Les données relatives aux différents déterminants de la gestion des résultats	224
2- Mesure des variables	225
2-1- Mesure des variables dépendante	225
2-2- Mesure des variables indépendantes	228
2-2-1- Les caractéristiques du conseil d'administration	228
2-2-2- Les caractéristiques du comité d'audit	229
2-2-3- Les caractéristiques de la qualité d'audit externe	229
2-2-4- Les caractéristiques de la banque	229
3- Spécification des modèles	230
3-1- Spécification du premier modèle	231

3-2- Spécification du deuxième modèle	232
Section 2 : La méthode et les outils d'analyse	234
1- Le choix de la méthode d'analyse	234
2- La méthode des données de panel	235
2-1- La notion de donnée de panel	235
2-2- Les méthodes d'estimation des données de panel	237
2-2-1- La méthode d'estimation par les moindres carrés ordinaires (Pooled OLS method)	237
2-2-2- La méthode d'estimation avec effets fixes	238
2-2-3- La méthode d'estimation avec effets aléatoires	238
2-3- Etude de la spécification des données de panel	239
2-3-1- Test de spécification du processus générateur des données	239
2-3-2- Test de spécification des effets individuels – Test de Hausman-	240
3-Analyses et tests statistiques utilisés	241
3-1- Le test d'égalité des paramètres des échantillons	241
3-2- Test de Ramsey-Reset	242
3-3- L'analyse des corrélations – Test de Multicolinéarité -	242
3-4- Test de Breusch et Pagan	243
3-5- Test d'autocorrélation	243
3-6- Le test d'hétéroscédasticité	244
Section 3 : La mesure de la gestion des résultats dans les banques algériennes	245
1- Indicateurs sur l'existence de la gestion des résultats	245
2- Mesure de la gestion des résultats dans les banques algériennes	251
Section 4 : L'étude descriptive	259
1- Statistiques descriptives de la variable à expliquer	259
2- Statistiques descriptives des variables explicatives	260
2-1- Statistiques descriptives du premier modèle	260
2-1-1- Les variables explicatives quantitatives	260
2-1-2- Les variables explicatives dichotomiques	261
2-2- Statistiques descriptives pour le deuxième modèle	262
2-2-1- Les variables explicatives quantitatives	262
2-2-2- Les variables explicatives dichotomiques	263
2-3- Statistiques descriptives des variables communes	263
3- L'analyse des corrélations entre les variables indépendantes	263
3-1- les coefficients de corrélation du premier modèle	263
3-2- les coefficients de corrélation du deuxième modèle	266
Section 5 : Estimation des modèles et test des hypothèses	268
1- Tests de spécification, d'hétéroscédasticité et d'autocorrélation	268
2- Présentation et interprétation des résultats des estimations	269
2-1- L'estimation du premier modèle	270
2-2- L'estimation du deuxième modèle	273
2-3- Interprétation des résultats des estimations – variables communes -	276
3-Analyse complémentaire : Le test de la gestion des résultats selon le signe	279
3-1-Présentation des résultats du premier modèle	279
3-1-Présentation des résultats du deuxième modèle	282
Conclusion générale	288
Bibliographie	297
Annexes	337

Les déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes **-Approche qualitative et quantitatives –**

Résumé

L'objectif de cette recherche est d'étudier le comportement des banques algériennes en matière de gestion des résultats et de mettre en évidence les facteurs pouvant influencer et expliquer ce phénomène. La question de recherche a donc été formulée de la manière suivante : Quels sont les déterminants de la gestion des résultats dans les banques algériennes?

Afin de répondre à la problématique de recherche, nous avons adopté une approche en deux parties. La première partie a consisté à présenter les aspects conceptuels et théoriques de la recherche. La deuxième partie est consacrée à l'étude empirique. Pour mener cette dernière, nous avons adopté une méthodologie, basée à la fois sur une approche qualitative et quantitative. La première est à vocation exploratoire. Elle est basée sur des entretiens semi directifs menés auprès de divers acteurs concernés par la gestion des résultats dans les banques algériennes et l'analyse des documents comptables. Après avoir réalisé la phase exploratoire, une méthodologie quantitative est mise en œuvre. L'objectif de cette étude est d'analyser quantitativement les facteurs explicatifs de la pratique. Pour mener cette étude, la gestion des résultats est mesurée en utilisant la méthode des accruals spécifiques. Les variables explicatives ont été organisées en trois catégories: 1) Caractéristiques du conseil d'administration; 2) Caractéristiques du comité d'audit et les facteurs d'audit externe; 3) les caractéristiques de la banque. Les modèles estimés ont été examinés, par régression multiple sur donnée de panel, en utilisant un échantillon de 16 banques algériennes durant la période 2009-2013.

Les résultats de l'étude qualitative révèlent que les banques algériennes gèrent relativement leurs résultats par le biais des provisions pour créances douteuses. Ces résultats indiquent également que les dividendes constituent la principale motivation à la gestion des résultats. D'autre part, les systèmes de contrôle actuels ne peuvent pas détecter et faire face efficacement aux pratiques de la gestion des résultats au sein des banques algériennes.

De l'étude quantitative, il ressort que la taille du conseil d'administration, le cumul des fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général, le changement de l'auditeur, la taille de l'entreprise, le levier financier, les dividendes distribués, la qualité des actifs et, la performance de la banque, la concentration du capital et la charge fiscale sont des déterminants systématiquement significatifs de la gestion des résultats parfois à la baisse, parfois à la hausse et parfois dans les deux sens.

Mots clés : Gestion des résultats, Banques algériennes, Les provisions pour créances douteuses, Les déterminants.

محددات إدارة الأرباح في البنوك الجزائرية مقاربة كمية و نوعية

الملخص

يهدف هذا البحث إلى دراسة سلوك البنوك الجزائرية فيما يخص إدارة الأرباح وتسليط الضوء على العوامل التي من شأنها أن تؤثر أو تفسر هذه الظاهرة ، وتم صياغة إشكالية البحث كالتالي : ماهي محددات إدارة الأرباح في البنوك الجزائرية ؟ ، قصد الإجابة على إشكالية البحث، تم تقسيم العمل إلى جزئين، الجزء الأول تم تخصيصه إلى الجوانب النظرية وتلك المتعلقة بالمفاهيم. أما الجزء الثاني فقد تم تخصيصه إلى الدراسة التطبيقية. قصد القيام بهذه الأخيرة تم الاعتماد على دراستين : الأولى كيفية و الثانية كمية. تهدف الدراسة الكيفية إلى اكتشاف واقع هذه الظاهرة في البنوك الجزائرية وذلك من خلال القيام بمجموعة من المقابلات الشبه موجهة مع العديد من الفاعلين الذين لديهم علاقة بالظاهرة محل الدراسة. كما تم في إطار هذه الدراسة تحليل بعض الوثائق المنتجة من طرف البنوك. أما فيما يخص الدراسة الكمية، فهي تهدف إلى القيام بتحليل كمي لبعض العوامل المفسرة لهذه العملية وذلك باستعمال نموذج البيانات الزمنية المقطعية أو ما يعرف بمعطيات بانل باستخدام بيانات عينة مكونة من 16 بنك جزائري خلال الفترة الممتدة من 2009 الى غاية 2013. تم في هذه النماذج قياس إدارة الأرباح باعتبارها المتغير التابع باستعمال طريقة المستحقات الخاصة. أما فيما يخص المتغيرات المستقلة فقد تم تقسيمها إلى ثلاث مجموعات : (1) متغيرات متعلقة بخصائص مجلس الادارة، (2) متغيرات متعلقة بخصائص لجنة المراجعة و بالمراجعة الخارجية، (3) متغيرات متعلقة بخصائص البنك.

بينت نتائج الدراسة الكيفية أن البنوك الجزائرية تدير أرباحها نسبيا من خلال مؤونات الديون المشكوك في تحصيلها كما بينت أيضا أن توزيع الأرباح هي الدافع الرئيسي لإدارة الأرباح. كما ان نظم المراقبة القائمة حاليا غير قادرة على الكشف والتعامل بفعالية مع ممارسات إدارة الأرباح في البنوك الجزائرية أما نتائج الدراسة الكمية فقد بينت أن حجم مجلس الإدارة ، تراكم وظيفتي المدير العام و رئيس مجلس الإدارة، تغيير محافظ الحسابات، حجم البنك، نوعية الأصول، الأرباح الموزعة، الرافعة المالية، تمركز رأسمال والعبء الجبائي هي عبارة عن محددات ذات معنوية لإدارة الأرباح في البنوك الجزائرية .

الكلمات المفتاح : إدارة الأرباح، البنوك الجزائرية، مؤونة الديون المشكوك في تحصيلها، المحددات.